

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра менеджмента и бизнеса

И.о. заведующего кафедрой
канд. экон. наук, доцент
Ю.А. Шумилова

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
магистра

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КРУПНОГО ГОРОДА

38.04.02 Менеджмент
Магистерская программа «Маркетинг»

Выполнил работу
студент 2 курса
очной формы обучения

Туйков Станислав Вадимович

Научный руководитель
канд. соц. наук, доцент

Маленков Вячеслав Викторович

Рецензент
канд. экон. наук,
специалист консалтингового
агентства ИП Сусловой Д.С.

Седельникова Елизавета Борисовна

Тюмень
2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.....	5
1.1. РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: ОСОБЕННОСТИ, КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ.....	5
1.2. ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.....	12
1.3. СЕГМЕНТАЦИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ.....	20
ГЛАВА 2. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ В СРАВНИТЕЛЬНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ.....	27
2.1. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В МИРЕ	27
2.2. РОССИЙСКИЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ.....	35
2.3. РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ТЮМЕНИ.....	42
ГЛАВА 3. ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ТЮМЕНИ.....	51
3.1. АНАЛИЗ ПЕРВИЧНОГО РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ТЮМЕНИ.....	51
3.2. ПОКАЗАТЕЛИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБЪЕКТОВ КОМПЛЕКСНОЙ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ.....	56
3.3. МАРКЕТИНГОВАЯ ПОЛИТИКА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБЪЕКТОВ КОМПЛЕКСНОЙ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ	63
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	67
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	70

ВВЕДЕНИЕ

Рынок недвижимости как отдельно взятая отрасль национальной и местной экономики играет очень важную роль. На сегодняшний день самыми важными вопросами являются контроль и чётко разработанный анализ развития рынка недвижимости в России. Именно поиск и исследование явных и скрытых потребностей позволяет нынешним предпринимателям занимать конкурентоспособное положение. В конкурентной среде немаловажным фактором является правильное позиционирование бренда, основанное на связи с потребителями. Сегодня игроки на крупных рынках диктуют новые условия потребителям, тем самым, объединяясь с конкурентами в слияние с идентичными компаниями.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что рынок недвижимости в России выходит на новый уровень развития, поэтому сегодня крупные застройщики задают совершенно новые стандарты в области строительства. Необходимо отметить, что в крупных городах все активнее распространяются новые практики в сфере девелопмента жилой недвижимости, а это в свою очередь влияет на перестройку предложения на рынке всей страны, новые запросы со стороны горожан.

Объектом исследования является развитие рынка жилой недвижимости.

Предметом исследования является маркетинговая политика повышения конкурентоспособности девелоперских проектов на рынке жилой недвижимости города Тюмени.

Целью магистерской работы является разработка инструментария для оценки конкурентоспособности девелоперских проектов в сфере жилой недвижимости и рекомендаций по совершенствованию маркетинговой политики застройщиков на тюменском рынке.

Достижению поставленной цели способствует решение следующих задач:

1. Рассмотреть теоретические основы анализа рынка жилой недвижимости.

2. Определить основные факторы конкурентоспособности, задающие направление и динамику развития рынка жилой недвижимости в крупных городах.

3. Оценить тенденции развития рынка жилой недвижимости в России и за рубежом.

4. Разработать инструментарий для оценки показателей конкурентоспособности объектов первичного рынка жилой недвижимости.

5. Разработать предложения по совершенствованию маркетинговой политики повышения конкурентоспособности девелоперских проектов в сфере жилой недвижимости города Тюмени.

Теоретической и методологической основой работы послужили положения и концепции, представленные в трудах отечественных и зарубежных исследователей.

Исследование магистерской диссертации состоит из 3 глав, где первая глава содержит теоретический подход к исследованию работы, вторая глава содержит важную информацию об отрасли исследования, подкреплённая визуальными иллюстрациями. Третья глава будет содержать практические рекомендации по совершенствованию рынка недвижимости в первичном сегменте.

Теоретической основой исследования послужили такие труды авторов, как: Ян Гейл, Джейн Джекобс, Вукан Вучик, Ричард Флорида, Чарльз Лендери.

Необходимо отметить, что в их трудах представлены самые важные аспекты развития рынка недвижимости в целом, которые на сегодняшний день задают основополагающие аргументы для исследования.

Магистерская диссертация содержит: 3 главы, введение, заключение, список литературы, 15 таблиц и 20 иллюстраций.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1.1. РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: ОСОБЕННОСТИ, КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ

В настоящее время рынок жилой недвижимости играет значимую роль в развитии экономики России. На сегодняшний день состояние отечественного рынка жилья оказывает существенное влияние на уровень жизни населения страны и её регионов. Самой важной и острой проблемой на рынке жилой недвижимости является проблема обеспечения граждан доступным и недорогим жильём, которое бы отвечало по всем современным требованиям и существующим нормативам.

Рынок недвижимости открывает большие границы для предпринимателей. На сегодняшний день существуют множество государственных проектов для предпринимателей, которые могут получить субсидированную государственную выплату.

В результате анализа научной литературы выяснилось, что в настоящее время существует множество авторских трактовок сущности рынка недвижимости.

По утверждению Джека Фридмана и Николаса Ордуэя, «рынок недвижимости — это определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования».

Более точную трактовку о понятии жилой недвижимости и его значимости даёт Седугин П.И.

«Жилая недвижимость – совокупность жилых помещений независимо от форм собственности, включая жилые дома, специализированные дома, пригодные для места проживания» [Седугин П.И., с. 93].

В настоящее время происходят становление и развитие сектора рынка жилой недвижимости. С развитием жилого сегмента недвижимости возникает

острая необходимость обозначить жизненный цикл жилой недвижимости.

Рассмотрим более подробно жизненный цикл жилой недвижимости (таблица 1.1).

Таблица 1.1

Жизненный цикл жилой недвижимости

№ п/п	Название цикла	Характеристика
1	Цикл спада	происходит в момент перенасыщения рынка. Застройщикам требуются интенсивные усилия в области продвижения. Инвесторы не заинтересованы во вложение финансовых средств. Цены на недвижимость существенно снижаются
2	Цикл поглощения	существенно замедленный рост спроса и предложения на товары рыночного спроса. Маркетологи проводят поиски пред инвестиционных исследований по созданию новых объектов строительства
3	Цикл нового строительства	заметно повышается спрос на рынке объектов строительства. Увеличивается цена новые объекты недвижимости. Государство повышает уровень инфляций, и стоимость строительства возрастает
4	Цикл насыщения рынка	темп роста продаж замедляется. Появляются излишки строительных объектов. Необходимо ориентироваться под потребности потребителей и искать надёжных подрядчиков для реализации продукции

Источник: [Jameson F., с. 143-160].

Таким образом, данная таблица свидетельствует о том, что объекты жилой недвижимости также могут иметь жизненный цикл. В свою очередь, жизненный цикл зависит от различных видов потребностей клиента, поскольку различные сегменты рынка могут вести себя по-разному. Развитие инфраструктуры одной части города может интенсивно быстрее развиваться.

Рынок недвижимости является крупным рынком, как в России, так и с точки зрения зарубежного характера. Для более детального описания рассмотрим типы рынка недвижимости (Рисунок 1.1).

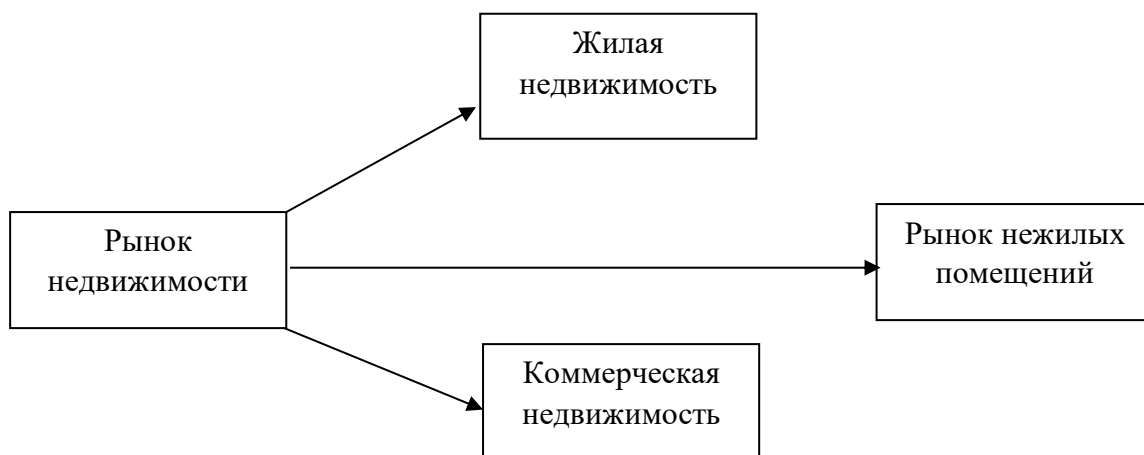


Рис. 1.1. Типы рынка недвижимости

Источник: [Абдурагимов М.А., с. 8-10].

На сегодняшний день по закону в соответствии со ст. 16 Жилищного кодекса РФ в зависимости от степени обособленности помещения жилая недвижимость разделяется на три основных вида.

Рассмотрим более детально виды жилой недвижимости (Рисунок 1.2).

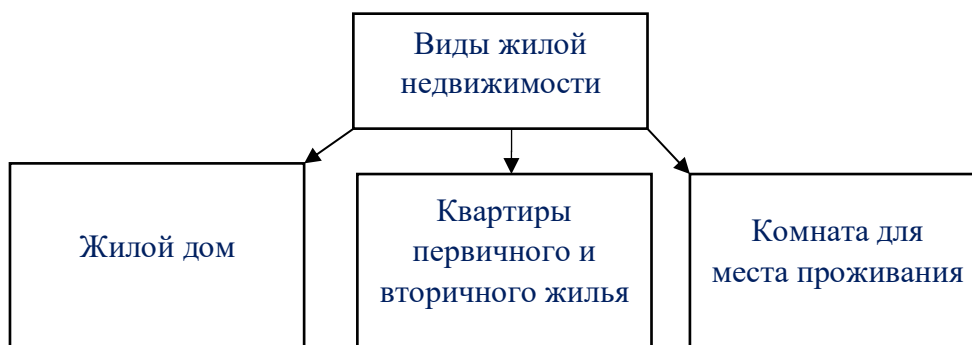


Рис. 1.2. Виды жилой недвижимости

Источник: [Бердникова В.Н., с. 65].

Виды жилой недвижимости характеризуют, какого типа бывают квартиры.

Жилая недвижимость развивается с большой скоростью, поскольку меняется тенденция комплексной застройки.

Для комплексной застройки характерен перечень из категорий и типов жилой недвижимости.

Рассмотрим более детально типы жилой недвижимости (таблица 1.2).

Категории и типы жилой недвижимости

№ п/п	Категория	Описание
1	Коммунальные квартиры	<ul style="list-style-type: none"> - объект жилой недвижимости, граничащий с несколькими собственниками - на территории одной квартиры возможно совместное пользование помещений: кухня, санитарный узел, коридор
2	Малогабаритные квартиры (студии)	<ul style="list-style-type: none"> - формат объекта жилой недвижимости, который имеет малогабаритное пространство в 25-30 кв.м. - упрощённая планировка без перегородок
3	Квартиры на вторичном рынке	<ul style="list-style-type: none"> - готовые квартиры в построенных домах, на которые права собственности оформлены и зарегистрированы в единой базе Росреестра - формат может находиться в эксплуатационном сроке
4	Квартиры на первичном рынке	<ul style="list-style-type: none"> - объекты жилой недвижимости, как правило новостройки, которые ещё не состояли в собственности - новые квартиры с благоустроенными коммуникациями
5	Бизнес класс	<ul style="list-style-type: none"> - единица жилой недвижимости, которая строится по индивидуальному архитектурному плану - как правило из монолитно-кирпичного материала - современный уровень инженерных коммуникаций повышенного комфорта
6	Премиум класс	<ul style="list-style-type: none"> - такой объект жилой недвижимости имеет индивидуальную разработку известных архитекторов - конструкция только из монолита. Большая и комфортная площадь в центре города

Источник: [Алпатов Ю.М., с. 125].

Так в трудах А.Н. Асаула выделяются самые важные особенности рынка жилой недвижимости, определяемые спецификой реализуемого товара.

Одна из важнейших особенностей объектов жилой недвижимости – это острая необходимость выполнения регламентирующих функций. Именно качество управления объектами жилой недвижимости оказывает значительное воздействие на их конкурентоспособность и цену.

Отличительной чертой рынка недвижимости от других рынков является то. Что он имеет ряд специфических особенностей, которые важно учитывать.

К особенностям рынка жилой недвижимости относятся:

1) локальный характер рынка недвижимости.

Локальность в свою очередь включает в себя точное месторасположение конкретного строительного объекта, которое регистрируется по договору застройщика – субъекта.

2) низкая взаимозаменяемость объектов;

Данная особенность содержит в себе корреляционную связь между уровнем спроса и объектами недвижимости, которые зависят от местоположения, инфраструктуры, наличия современных коммуникаций, состояния объекта.

3) сезонные колебания;

Среди покупательской способности, наиболее колеблемые периоды наблюдаются в зимний период, когда цены на объекты недвижимости снижаются посредством акций и бонусов со стороны застройщиков, а спрос при этом на квартиры первичного и вторичного рынка существенно поднимается.

В свою очередь это связано с тем, что клиенты к концу года получают больше бонусов и премиальных выплат на работе и готовы совершить сделку. Низкий спрос наблюдается в конце мая из-за длительных праздников, а летом наступает сезон отпусков и дач.

4) вложения капитала в недвижимость;

Существенно включает в себя три категории затрат:

- издержки на поддержание объекта недвижимости в функционально пригодном состоянии (эксплуатационные расходы);

- ежегодный налог на владение недвижимостью в размере тринадцати процентов от дохода;

- высокие транзакционные издержки при сделках с недвижимостью (приём и заявление документов, правовая экспертиза документов, издержки по заключению контрактов, издержки поиска информации).

5) степень открытости рынка.

Может включать в себя конфиденциальность сделок между субъектами рынка недвижимости, неполнота публичной информации может искажать достоверность финансовых показателей и низкую лояльность для потребителей.

Особенности рынка недвижимости отражают внутреннюю организацию поведения к внешним условиям рыночной деятельности.

Одной из самых основных задач исследования теоретических основ к анализу рынка жилой недвижимости являются концептуальные подходы, которые задают новый подход к бизнесу.

Определение концептуальных подходов заключается в необходимости определения видения будущего, миссии, цели, осуществления оценки и анализа внешней среды.

Основываясь на обзоре исследований рынка недвижимости, таких авторов, как: А.Н. Асаул, В.В. Ватолин, Дж. Фридман можно выявить, что в Российской Федерации существует два основных вида концептуального подхода.

Необходимо отметить, что данные концепции отражают основное понимание рынка недвижимости с двух позиций: рынка B2B и рынка B2C.

Концептуальные подходы строго необходимы, чтобы предприниматели ориентировались на рыночном уровне.

Концептуальные подходы способствуют правильному определению сегмента рынка.

В свою очередь это позволит застройщикам занять правильную позицию на маркетинговом уровне.

Рассмотрим более подробно концептуальные подходы к управлению рынком жилой недвижимости (таблица 1.3).

Концептуальные подходы к управлению рынком жилой недвижимости

Концепция	Сущность концепции	Управленческая задача
Предпринимательская (рынок B2C)	жилая недвижимость может выступать объектом инвестиционного процесса со стороны акционеров. Сам рынок конкретно сосредоточен на удовлетворение потребностей клиентов	исследование и выработка эффективных форм, методов и механизмов оценки недвижимости. Оценка эффективности вложенных средств (инвестиций) в строительные проекты. Повышение эффективности управления проектами в рыночных условиях
Административный (рынок B2B)	жилая недвижимость является серьёзным проектом, застройщик которой наблюдается со стороны государственного контроля и имеет строгие конечные сроки завершения. Рынок сосредоточен на улучшение социально – экономической ситуации в регионе	использование данной концепции в пользу реализации проектов и развития территорий и инвестиционного – строительного комплекса региона. Проектное управление государственной и муниципальной собственностью для решения социально – экономических проблем

Источник: [Слюсаренко В.А., 2015, с. 161].

Таким образом, информация данной таблицы свидетельствует об эффективности и сущности концептуальных подходов, как со стороны предпринимательского подхода, так и государственного.

Анализируя рынок недвижимости с точки зрения продуктовой политики можно прийти к выводу, что товары на рынке недвижимости являются товарами предварительного спроса.

Для покупки жилой недвижимости покупатель, как правило ищет продукт недорогой, качественный и доступный. Также потребитель будет сравнивать цены и искать наиболее подходящий для себя ценник.

Как правило продукцию жилой недвижимости потребители оценивают с точки зрения таких факторов, как: качество постройки, внешний и внутренний вид жилья, комфортность условий проживания, вид отделки, цена,

год основания постройки.

Поскольку нюансов много, то потребитель предварительно и целесообразно подходит к приобретению данного вида товара.

Таким образом, подводя итог первого пункта первой главы, можно сказать, что рынок жилой недвижимости является большим сегментом на сегодняшний день. Стоит отметить, что жилищная недвижимость развивается быстрыми темпами и для его наращивания необходимо правильно позиционировать компанию. Данный пункт отражает анализ жилой недвижимости с точки зрения основных теоретических основ.

В рамках данного анализа были рассмотрены самые важные аспекты жилой недвижимости: даны определения рынку недвижимости, отражён жизненный цикл товара с точки зрения маркетинга недвижимости.

Далее был представлен сам рынок недвижимости, а также его основные сегменты, на которых сосредоточены все игроки рынка недвижимости. Также были представлены категории и типы жилой недвижимости для более чёткого понимания.

В конце пункта была дана специфика жилой недвижимости о том, какими особенностями она преобладает.

Завершающим звеном стали концептуальные подходы к управлению рынком жилой недвижимости.

1.2. ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Рынок жилой недвижимости по своей структуре является очень крупным рынком в России, так и в зарубежных странах.

На сегодняшний день в России производители делят рынок жилой недвижимости на два основных типа рынка жилой недвижимости это первичный и вторичный рынки недвижимости.

Первичный рынок недвижимости.

Данный тип рынка жилой недвижимости, как продукт поступает впервые. Как правило, главными продавцами в данном случае выступают

государство в лице своих федеральных, региональных и местных органов власти.

Такой тип рынка охарактеризуется полным отсутствием контроля застройщика над дальнейшей судьбой продаваемой им продукции. Это может означать, что покупатель способен использовать данный товар по своему усмотрению: оставить у себя или перепродать в целях спекулятивного дохода.

Первичный рынок для застройщиков может выступать основой мобилизации их капитала.

Формирование первичного рынка жилой недвижимости происходит благодаря предложению различных компаний – застройщиков и характеризуется объёмом предложений на рынке новостроек.

Именно на первичном рынке возникают и оформляются права собственности на вновь созданные объекты недвижимого имущества.

Далее рассмотрим вторичный рынок недвижимости.

Это могут быть товары (квартиры) в уже готовых, полностью построенных домах, на которые права собственности уже оформлены и зарегистрированы в единой базе Росреестра.

Необходимо отметить, что квартиры вторичного рынка могут быть в старых домах, которые строились ранними годами, так и в новых построенных в течение полугода.

Важно понимать, что большая часть квартир на вторичном рынке – это квартиры в уже обжитых домах, построенных несколько лет назад, поэтому выбор на вторичном рынке является, как правило, обширным.

Для дальнейшего анализа теоретического исследования необходимо рассмотреть маркетинговые элементы рынка жилой недвижимости, чтобы иметь общее представление о данном типе рынка.

Рынок жилой недвижимости, как саморегулируемая в установленной правовой среде система состоит из следующих элементов:

- 1) спрос (годовая отчётность по количеству построенных квартир для заселения покупателей);

2) предложение (готовое количество квартир, которое застройщик готов предложить потенциальным клиентам по фиксированной стоимости);

3) менеджмент (кадры, персонал, лицензированные субъекты, которые обрабатывают информацию рынка недвижимости);

4) инвестиционные средства (финансовые средства, которые поступают в рынок недвижимости для строительства новых проектов и развития инфраструктуры);

5) маркетинг (анализ рынка недвижимости, прогнозирование основных финансовых показателей, сегментация рынка, ценообразование, мониторинг над основными игроками рынка жилой недвижимости);

6) инфраструктура (консалтинговая, юридическая, риэлтерская, информационная). Деловые процедуры (операции внебиржевые, тендер, оценка, аукцион, конкурс).

Для анализа рынка недвижимости необходимо понимать, кто в нём непосредственно принимает участие. Какие ключевые участники относятся к рынку недвижимости. Рассмотрим субъектов рынка недвижимости более подробно:

- покупатели (юридические и физические лица);
- продавцы (собственники имущества, фонды имущества);
- юридические фирмы, рекламные агентства, страховые компании, конкурсные комиссии, банки;
- государственные органы: (арбитражные суды, нотариальные конторы)

Для осуществления рыночных отношений между субъектами сферы недвижимости существуют функциональные аспекты, вопреки которым осуществляется рыночная деятельность в целом.

Рассмотрим более подробно функции рынка жилой недвижимости (таблица 1.4).

Функции рынка жилой недвижимости

№ п/п	Функция	Описание
1	Регулирующая	данная функция позволяет распределять ресурсы по сферам экономики с помощью, которой реализуется её эффективная структура и удовлетворяются общественные интересы
2	Коммерческая	данная функция обеспечивает движение финансовых потоков, и получения чистой прибыли
3	Установления равновесных цен	такая функция позволяет определить платёжеспособный спрос, который соответствует объёму предложения недвижимости
4	Социальная	данная функция характеризует рост активности населения, стремящегося стать собственниками квартир, а также других объектов недвижимости
5	Стимулирующая	функция заключается в развитии конкурентоспособности компаний. Исследование и запуск в области НИОКР. Внедрение новшеств, которые в дальнейшем принесут прибыль

Источник: [Горемыкин, В.А., ч. 1, с. 91].

Рынок недвижимости является достаточно обширным рынком. Важно понимать, что данный рынок развивается большими темпами.

Для более детального описания рассмотрим классификацию рынка недвижимости.

Виды сделок:

- 1) купля – продажа;
- 2) аренда;
- 3) ипотека.

Форма собственности:

- 1) частные;
- 2) государственные и муниципальные;

Способ совершения сделок:

- 1) первичный и вторичный рынок;
- 2) биржевой и внебиржевой;

3) традиционный и электронный.

Степень готовности к эксплуатации:

- 1) новое строительство;
- 2) рынки существующих объектов;
- 3) незавершённое строительство объектов.

Географическая расположенность:

- 1) городская;
- 2) региональная;
- 3) национальная;
- 4) мировая.

Рассмотрим рынок недвижимости со стороны рынка продавца и рынка покупателя.

В течение последних лет рынок недвижимости наращивает большие темпы роста. В свою очередь это связано с такими факторами, как устойчиво растущий спрос со стороны потребителя, растущая доступность кредитных ресурсов.

Благодаря такому целостному характеру факторов объём спроса превышает над объёмом предложения.

Рассмотрим более подробно рынок продавца.

Наиболее яркое проявление такого феномена наблюдалось в начале 2005 года, когда на фоне изменения правового поля резко сократились объёмы предложения. Объёмы платёжеспособного роста при этом не переставали расти благодаря отрасли кредитования.

Вследствие этого цены на жильё набирали обороты, поскольку спрос на рынок недвижимости не падал. Производители могли продавать практически любой вид жилья, а сам рынок недвижимости при этом имел рост. На 2008 год происходит стабильный уровень покупательской активности с традиционными сезонными всплесками. В таких условиях стали появляться новые игроки на рынке недвижимости. Рынок насыщался, а предложения от потребителей стали меняться. Большинство зрелых игроков

концентрировались на новых проектах, повышая при этом инфраструктуру городского населения, но цены на жильё продолжали молниеносно расти.

Рынок покупателя.

В 2009 году в момент финансового кризиса крупных сделок не наблюдалось, а спрос на рынок вторичного предложения начал расти. Сокращение коснулось первичного сегмента. Финансовые потоки со стороны инвесторов заметно снижались. Продавцы стали снижать ценовую категорию на продукцию недвижимости. Стали появляться скидки и персональные предложения. Именно ориентированность на дисконты, как в прошлое время, так и по сей день является основой спроса. Именно кризис в России повлиял на психологию спроса потребителей.

На сегодняшний день рынок покупателя в сфере недвижимости продолжает доминировать. Рынок недвижимости на 2019 года является перенасыщенным рынком.

Необходимо отметить, что в настоящее время идёт борьба не за долю рынка и эффекта охвата, а за каждого, вновь, пришедшего клиента.

Именно сейчас потребители диктуют условия застройщикам. Современное состояние рынка тесно связано с потребителем. Зрелые компании пытаются максимально дифференцировать свои услуги для потребителей. Большинство лидирующих компаний позиционируют себя успешными брендами, поскольку менеджеры уже научились исследовать потребности клиента.

Стоит отметить, что на сегодняшний день сильные бренды в сфере недвижимости можно считать те компании, которые чётко фигурируют в головах потребителей.

В состав анализа жилой недвижимости также входит степень конкурентоспособности.

Наиболее подробную трактовку конкурентоспособности даёт А.Ю. Юданов: «Конкурентоспособность – есть неотъемлемое и обязательное свойство рынка для эффективного функционирования».

Описывая конкурентоспособность рынка жилой недвижимости, стоит обратить внимание на то, что рынок состоит из двух типов: первичный и вторичный рынок. Каждый из видов характеризуется разным типом конкурентной среды.

Рынок вторичного жилья представлен типом совершенной конкуренции, поскольку на нём действуют множество продавцов и покупателей. При этом ни один из продавцов или покупателей не способен оказывать существенного влияния на ценовую систему.

Рынок первичного жилья представлен олигополистическим типом, поскольку количество продавцов на рынке недвижимости сильно ограничено.

На сегодняшний день рынок недвижимости перенасыщен большим количеством игроков. Каждая компания пытается, по-своему, бороться с игроками рынка – конкурентами. Степень конкурентоспособности на сегодняшний день является основой любого бизнеса в любом рынке.

Рассмотрим факторы конкурентоспособности (Рисунок 1.3).

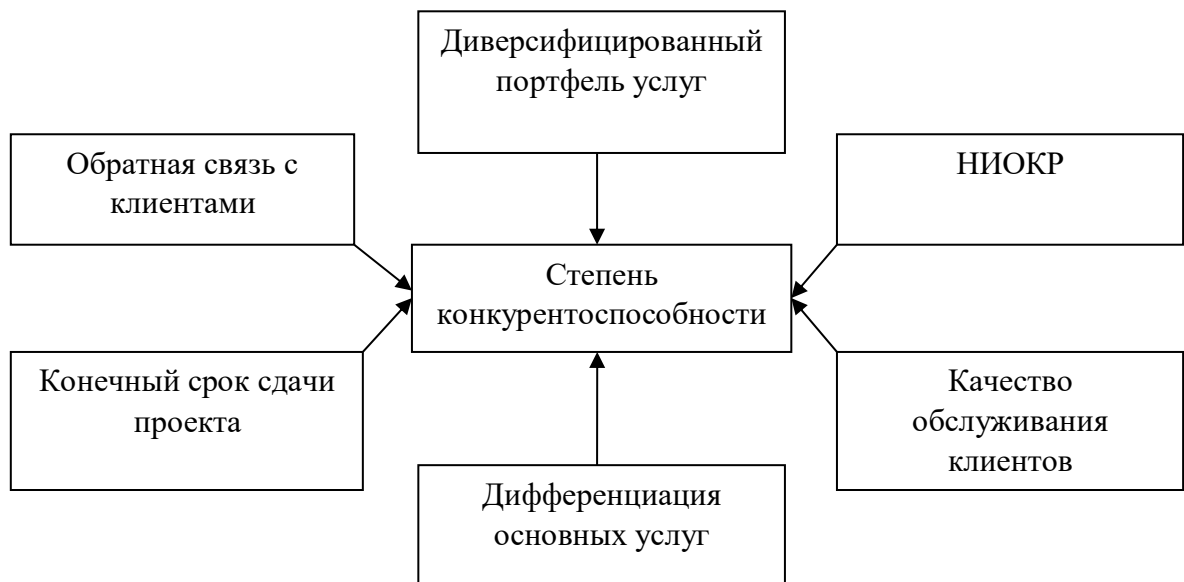


Рис. 1.3. Факторы конкурентоспособности

Источник: [Бузырев В.В., с. 58].

Таким образом, информация данной схемы свидетельствует о том, что степень конкурентоспособности может нести целый ряд факторов, которые в свою очередь могут влиять на компанию.

Диверсифицированный портфель услуг позволяет компании вести

дополнительную деятельность, которая также будет приносить чистую прибыль. Данный фактор позволяет сберечь компанию от кризисных и финансовых трудностей в той или иной отрасли. Сама диверсия помогает снизить риски банкротства.

Дифференциация основных услуг. Позволяет индивидуализировать выпуск продукта под каждую группу потенциальных клиентов. В свою очередь это позволит выделить основные ценности выпускаемого продукта. Поскольку потребители отличаются разнообразными потребностями, то целесообразно выделить индивидуальный подход для особой группы потребителей.

Обратная связь с клиентами. Данный фактор является более простым и лаконичным среди других факторов. Стоит обратить внимание на то, чтобы клиент вернулся обратно за той или иной услугой в компанию. Для этого компания может развить систему онлайн рассылок в известных социальных сетях для проведения небольших опросов с целью узнать, насколько лоялен довольный клиент компании.

Конечный срок сдачи проекта. Данный фактор может показаться не особо важным, поскольку большинство застройщиков, итак, понимают срок сдачи, однако встречаются форс-мажорные обстоятельства, когда застройщик не укладывает по времени и несёт финансовые убытки в ущерб своей компании, а это в свою очередь подрывает репутацию для дальнейшего клиента.

НИОКР. Научно-исследовательские разработки являются, пожалуй, самым сильным фактором. Инновации позволяют моментально отличиться от конкурентного игрока, а также создать грамотное позиционирование за счёт того, что отсутствует у конкурента.

Качество обслуживания клиентов на сегодняшний день является немало важным фактором для тех, кто постоянно обслуживает клиентов традиционным способом. Качество обслуживания может включать в себя простую вежливость, которую в будущем клиент вспомнит при

необходимости.

Таким образом, данный пункт 1.2 содержит основную информацию о структуризации рынка недвижимости и его основных факторов конкурентоспособности. Сам пункт содержит элементы рынка жилой недвижимости, а также детализированную информацию об основных субъектах рынка недвижимости и описание главных движущих функций. Данный пункт отражает данные о классификации рынка недвижимости, а также информацию о рынке продавца и покупателя. Завершающим этапом стала таблица о факторах конкурентоспособности рынка жилой недвижимости.

1.3. СЕГМЕНТАЦИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

На сегодняшний день рынок жилой недвижимости является крупным рынком в России.

К такому выводу пришло множество специалистов и застройщиков в области строительного бизнеса. Возникает вопрос, с какой целью необходимо делить такой большой рынок на сегменты, который и так приносит большие доходы.

Рынку необходима дифференциация, поскольку сфера недвижимости развивается с большой скоростью, то и потребности в недвижимости возникают у клиентов всё больше и больше.

С необходимостью сегментирования давно уже согласны многие эксперты: «упорядоченность облегчает понимание рыночной ситуации и служит верным показателем цивилизованности рынка». Именно к такому выводу пришёл учёный в области недвижимости Бусов В.И.

Рассмотрим сегментацию рынка недвижимости (Рисунок 1.4).

Рынок недвижимости с каждым годом развивается эффективно.

Всем объектам недвижимости присущи такие экономические характеристики, как материальность, стационарность, физические параметры, пригодность, ликвидность, разнородность.



Рис. 1.4. Сегментация рынка недвижимости

Источник: [Бусов В.И., с. 119].

Для сферы недвижимости существуют свойства объектов недвижимости:

- полезность. Объекты недвижимости должны полностью удовлетворять потребности собственника;
- фундаментальность. Недвижимость невозможно потерять или похитить;
- стационарность. Любой объект недвижимости тесно связан с землёй;
- неповторимость. Любой объект недвижимости является уникальным продуктом.

Классификацию объектов недвижимости принято делить по различным критериям, которая способствует более успешному и детальному изучению рынка недвижимости.

Анализ зарубежного опыта демонстрирует, что западный рынок недвижимости классифицируется по признакам А, В, С.

Признак – А.

Объекты недвижимости, которые используют для ведения бизнеса:

- можно продавать вместе с бизнесом. Данное подразделение ещё имеет

название – специализированная недвижимость;

- сдаются в аренду или продаются, к такому подразделению относятся: жилые дома, магазины, фабрики, офисы, складские помещения. Данное подразделение имеет название – неспециализированная недвижимость.

Признак – В.

Объекты недвижимости для инвестиционного потока. Создаются с целью получения прибыли от аренды или извлечения прибыли на вложенный капитал.

Признак – С.

К данной признаку относятся земельные участки, занятые объектами недвижимости или напротив, свободные земельные участки, которые больше не нужны для ведения бизнеса.

Русская модель классификационных признаков заметно отличается от иностранной системы тем, что объекты недвижимости классифицируются по формам собственности, по формам хозяйственного использования.

Рассмотрим более детально русскую классификацию объектов недвижимости (таблица 1.5).

Таблица 1.5

Классификация объектов недвижимости

№ п/п	Классификация	Составляющие компоненты
1	Происхождение	– естественные объекты (природные); – искусственные объекты (постройки)
2	Вид	земля, здания, предприятия, сооружения, помещения, вещные права, иные объекты
3	Географический фактор	городской, региональный, национальный, мировой
4	Функциональное назначение	– свободные земельные участки (для застройки); – природные комплексы (месторождения) для дальнейшей эксплуатации
5	Готовность к использованию	– готовые объекты; – объекты, требующие реконструкции или капитального ремонта

Источник: [Комаров С.И., с. 67].

Таким образом, исходя, из данной таблицы можно выявить, что наличие различных типов классификаций объектов недвижимости необходимо для более тщательного анализа рынка недвижимости. Такая специфика отражает более детальное описание объектов недвижимости по их классификационным типам. Стоит отметить, что именно применение различных классификаций недвижимости повышает эффективность и объективность процесса исследования рынка недвижимости.

Международная практика сферы недвижимости заметно отличается от Отечественной практики. Само понятие недвижимого имущества можно представить в форме пирамиды, блоки которой содержат физический состав и юридическое основание.

Рассмотрим более подробно компоненты недвижимости в зарубежной практике (Рисунок 1.5).



Рис. 1.5. Компоненты недвижимости в зарубежной практике

Источник: [Коваленко Н.Я., 2017, с. 46].

Таким образом, в общем случае частный собственник земельного участка может считаться владельцем всех его составных частей (блоков): природных ресурсов в виде минеральных залежей, находящихся в недрах под объектом недвижимости, и соответствующего воздушного пространства.

Необходимо отметить, что собственник имеет право распоряжаться объёмом воздушного пространства над землёй, но с учётом законодательных ограничений, и, в частности, полного суверенитета правительства над навигационным воздушным пространством страны. Право на воздушное пространство является ограниченным.

Для теоретического анализа целесообразно рассмотреть жилую недвижимость за рубежом. Данный мониторинг позволит рассмотреть западную классификацию жилой недвижимости. Для теоретического анализа необходимо понять, какие виды квартир существуют на Западе, а также выделить их основные моменты.

Для более детального обзора рассмотрим классификацию квартир жилой недвижимости в Америке:

1) односемейный дом. Отдельно стоящий дом, не имеющих общих стен с соседним зданием. Дом может быть как большим, так и маленьким. Стоит отметить, что среднестатистический американец проживает именно в таком доме;

2) танхауз. Имеет смежную стену с соседним строением. Имеет в наличие собственный сад. Как правило, это трёх спальные большие жилища;

3) дуплекс. Трёхуровневая или двухуровневая квартира, как правило, находится за городом;

4) студия. Самый маленький вариант квартиры. Квартира, которая совмещена с кухней и со спальным помещением;

5) лофт. Нестандартный вид квартиры, который был переоборудован с не жилого помещения (фабрика, завод) в жилое помещение. Имеет внушительные размеры: потолков, окон. Оригинальная отделка – есть большое преимущество этого дома. Лофт может иметь большое количество комнат;

б) пентхаус. Самая большая и дорогая квартира в Америке. Такой тип квартиры имеет бассейн, лужайку, отдельные входы в квартиру и множество других коммуникаций. Как правило, это квартира имеет лучший вид на город

и является одним из самых дорогих недвижимостей в Америке;

Таким образом, именно такую классификацию жилой недвижимости имеет Америка. Стоит отметить, что некоторые виды жилой недвижимости всё же можно сравнить с нашей русской классификацией. Так, например дуплекс можно сравнить с коттеджем, односемейный дом можно сравнить с домом в частном секторе.

Далее необходимо рассмотреть основные признаки недвижимости. Данные признаки для теоретического анализа.

Рассмотрим основные признаки недвижимости (таблица 1.6).

Таблица 1.6

Основные признаки недвижимости

№ п/п	Признак	Характеристика
1	Степень подвижности	абсолютная неподвижность и не перемещаемость в пространстве
2	Связь с землёй	прочная физическая и юридическая
3	Форма функционирования	стоимостная и натурально-вещественная
4	Общественное значение	использование объекта затрагивает интерес многих граждан и других собственников, интерес которых защищаются государством
5	Состояние потребительской формы в процессе использования	не потребляется, сохраняется натуральная форма в течение всего срока эксплуатации

Источник: [Точиев М.Б., 2016, с. 51-57].

Разграничение движимого и недвижимого имущества в разных странах проводится по-разному. Стоит отметить, что во Франции считаются недвижимыми все объекты, помещённые на земельный участок для его обслуживания – сельскохозяйственный транспорт, инструменты, орудия, материалы и сырьё, если они отвечают хотя бы одному из трёх признаков:

- принадлежность к недвижимому объекту;
- недвижимая природа вещей;
- функциональное назначение.

Таким образом, подводя итог 3 пункта первой главы были рассмотрены сегментация рынка недвижимости и его основные классификационные признаки. Во внимание были взяты свойства объектов недвижимости, а также анализ зарубежной классификации рынка недвижимости.

Далее теоретический анализ включал в себя русскую классификацию объектов недвижимости и компоненты недвижимости в американской практике. Это необходимо было рассмотреть с той целью, чтобы понять, каким образом сформированы права недвижимости перед лицом государства.

Была рассмотрена западная классификация рынка жилой недвижимости и её основные типы квартир. Данное исследование также необходимо было для сравнения обеих сторон.

Завершающим этапом в теоретическом исследовании выступили основные признаки недвижимости. Они отражают значение движимого имущества от недвижимого имущества.

Целесообразно полагать, что сегментация рынка и классификационные признаки необходимы для исследования рынка недвижимости. Данные понятие отражают прозрачность достоверной информации для дальнейшего его использования.

ГЛАВА 2. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ В СРАВНИТЕЛЬНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

2.1. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В МИРЕ

Рынок жилой недвижимости предъявляет всё большие требования к изменению городского пространства. Первичный рынок недвижимости меняется с каждым годом, поэтому для данного рынка необходим постоянный мониторинг. Для полноценного развития требуется развивать и дифференцировать продукт.

В настоящее время жилая сфера является очень востребованным сегментом в сфере недвижимости, особенно с индивидуальным подходом от известных архитекторов.

На рынке потребители задают новые потребности, касающиеся безопасного передвижения, развитие озеленений, требования большого пространства и наличие парковочных мест для автомобилей и для велосипедов.

Как говорил известный писатель Джек Лондон: «На волне урбанизации мрачный мир глубокого мегаполиса провоцирует бегство к зелёной природе». Люди всё больше начинают проявлять интерес к натуральным технологиям.

Застройщикам, исследуя, такую человеческую потребность целесообразно улучшать городскую среду. Необходимо максимально приспособить её для жителей крупных городов, а не только для автомобилей и бизнеса, но при этом город, который представляет сложный системный узел с коммуникациями, должен быть интересным и удобным для жителей.

По словам ученого, профессора Вукана Вучика: «новый город там, где хорошо отражается концепция транспортной политики» [Vuchik V., с. 311].

Для крупного города немало важно развитая транспортная система.

Автор данной концепции доносит мысль об урбанистической идеи транспортной политики, которая выражает смысл, где и как в условиях массовой автомобилизации населения построить город удобный для жизни.

В Европейских странах потребителям важно приобрести не столь

квартиру, как именно жилой комплекс, вокруг которого будут созданы самые комфортные удобства для людей. Потребители стремятся купить не просто дом, а приобрести «Среду обитания».

Великобритания пользуется широким успехом в проекте «Колористика», который заключается в создании уникального образа для внешнего вида высоких и многоквартирных домов. В крупных городах по всему миру приглашают художников, чтобы украсить жилые дома оригинальными рисунками из известных литературных жанров. В конечном итоге выходом бизнес-процесса является объект архитектурного искусства.

Крупные строительные компании обращаются к опытным психологам, чтобы создать идеальное пространство, которое сможет удовлетворить скрытые и явные потребности клиентов.

Французская тенденция жилой недвижимости заметно отличается тем, что застройщики обратили внимание на коммуникацию детей и взрослых. Основополагающей тенденцией является постройка игрового комплекса, на которой будут взаимодействовать не только дети, но и их родители. Этой тенденцией можно назвать «Зонирование спортивной площадки».

Идея такого формата защищает потребителей от ежедневного стресса и помогает восстановиться после рабочего дня. Это открытие дало неожиданный толчок в сфере маркетингового продвижения, и основатели назвали эту тенденцию «Играбельностью».

Швеция приобрела новый тренд строить цветные фасады для жилых квартир из натурального дорогого материала. Жилищная территория обустроена велосипедной дорожкой и велосипедной парковкой отдельно от главных дорог. Как заявили швейцарские застройщики: «не один квадратный метр без дела не пропадает».

Жилые дома требуют безопасных и комфортных коммуникаций для безопасного использования. Новостройки за рубежом пользуются широкой популярностью благодаря озеленению жилых дворов.

Сегодня жилая недвижимость дифференцируется за счёт человеческих

потребностей, а это значит, что Застройщики сами могут диктовать условия по новостройкам. Современным трендом на первичном рынке являются те объекты, которые вызывают у человека своеобразный диалог с окружающей средой. Широкой популярностью пользуются многоквартирные постройки с магазином в шаговой доступности или кафе у дома. Застройщики всё больше уделяют внимание коммуникациям и социальной инфраструктуре, поскольку клиентам очень важен качественный и уникальный продукт.

Зарубежные застройщики оборудуют дорожку детских площадок из очень мягких материалов. Плотная застройка позволяет создать функциональное уютное пространство. Ключевым преимуществом является двор, расположенный без машин для безопасной прогулки с детьми.

Необходимо отметить, что застройщики из Швейцарии учитывают особую внимательность к безопасности и несут ответственность перед лицом потребителя. Именно поэтому главными оценочными критериями выступают разнообразие и безопасность жилых комплексов.

Для Финляндии характерна иная тенденция застройки жилых комплексов. Для этой страны общим критерием строительства выступает чистый двор. Каждый жилой дом имеет встроенные мусорные контейнеры для утилизации отходов.

Всё большую популярность набирают европейские страны с концепцией «Двор без машин». Жилые комплексы оборудованы ограждениями и брусчаткой, что позволяет держать транспорты в радиусе пятидесяти метров от подъездов.

Застройщики создают авторские сооружения. Основным предпочтением авторского производства является ортогональная проекция с выходом на террасу. Большое количество жилых комплексов имеют выход на террасу со стороны кухонь.

Необходимо отметить, что новые жилые кварталы оборудованы беседками и это создано для близкого общения с соседями. Это один из дополнительных критериев застройки в Финляндии - доверие.

С точки зрения дорожной коммуникации стоит отметить, что дорожное покрытие возле жилых домов достаточно грубое и это свидетельствует о том, что автомобили двигаются очень медленно.

Концепция «Чистый двор» для Финляндий это один из главных показателей в новостройках. При строительстве идёт строгая проверка на чистоту и не допускается, чтобы строительные материалы наносили вред здоровью человека.

В концепции «Чистый двор» перед входом в жилой комплекс устанавливается электронный ограничитель скорости для движущихся транспортов. Эта система способствует безопасному передвижению пешеходов.

Современные тенденции жилой недвижимости задают новые условия застройки для их жителей. Стоит обратить внимание на Британскую застройку жилой недвижимости.

Британское дизайнерское бюро разработало концепцию двора и парка, создающую для жителей особую приватную атмосферу (уютный и безопасный оазис)

Идея создать оазис человеческого пространства для разрядки и бодрствования после рабочего времени.

Психологи отметили, что свежий воздух и уютная обстановка необходима для взрослых людей после напряжённой рабочей обстановки, поэтому застройщики крупных компаний задумались о новой идее жилых комплексов. Именно эта концепция стала маркетинговой идеей для Британии.

Каждая тенденция по-своему уникальна для каждой страны. Возникает вопрос, в чём состоит смысл нового урбанизма, и какие новшества он за собой повлечёт.

Смысл нового урбанизма заключается в том, чтобы создать уникальную квартальную застройку смешанного типа с пешеходной доступностью и удобной современной инфраструктурой.

Новый урбанизм подразумевает очень серьёзный проект для крупных

городов и включает в себя направление по развитию умного города и зелёных зданий.

Данное направление свидетельствует о современном уровне коммуникаций, развитие города в направлении транзитного общественного транспорта и чистых, экологических общественных зон с историческими объектами для создания новой культуры.

Большинство стран исследуют тенденцию «смешанной застройки». На сегодняшний день она трудно достижима и сложность заключается в новой эпохе индустриализации. При появлении первых заводов и мануфактурных объектов, окончательным разделением городов стала массовая автомобилизация. Именно в тот период появились первые жилые микрорайоны, и произошла массовая маятниковая миграция в странах. В конечном итоге города стали регрессировать в результате массового загрязнения от автомобилей и широкого зонирования территорий. Данную проблему выделял Джейн Джекобс в своей книге «Смерть и жизнь великих Американских городов» [Jacobs J., с. 763-769].

Новая индустрия в строительстве задаёт новые тенденции.

В противовес автомобильной индустрии заработало, вело движение и пешеходная инфраструктура.

В Российской Федерации государство не меняет отечественные стандарты строительства территории, а сами застройщики не спешат менять свои традиции, поскольку спрос на квартиры заметно возрастает и на каждое предложение от крупного застройщика найдётся новый потребитель.

Ключевой причиной, почему новый урбанизм в России не имеет роста, так это не расположенность к плотно застроенным жилым кварталам. Основные рычаги экономики России: энергетика, транспорт, технология, военная промышленность.

В результате естественного развития сформировалось функциональное разделение между районами.

Рассмотрим принципы нового урбанизма (таблица 2.7).

Принципы нового урбанизма крупного города

№ п/п	Ключевые принципы
1	Новая застройка должна находиться в центре, где будет пересекаться транзитный общественный транспорт
2	Застройка должна находиться в пешеходной доступности от большинства жилых строений
3	Застройка района должна быть разнообразной для разной аудитории проживания
4	Наличие магазинов в шаговой доступности
5	Различная инфраструктура для жильцов (детские площадки, спортивный корт, беседки)
6	Социальные объекты для детей должны находиться не выше 1 км от жилых кварталов (школа, детский сад, детская поликлиника)
7	Улицы должны создавать связанную городскую сеть, чтобы главная дорога рассеивалась, и можно было добраться до различных мест
8	Главная дорога для проезжей части не должна быть столь широкой, а вдоль дорог должны расти насаждения для комфортной среды людей
9	Создание парковочных мест для автомобилей за домами
10	Компактная средне этажная застройка жилого квартала

Источник: [Gehl J., с. 18-20].

Таким образом, данная таблица свидетельствует о том, какие принципы должны сопровождать концепцию «Нового урбанизма». Данная концепция, относительно, является молодой, но в соединённых штатах Америки она уже запущена.

Южная часть Техаса в городе Сан-Антонио запущен проект по новому урбанизму, в результате которой произошла переориентация жилых объектов недвижимости.

Ярким образом «Нового урбанизма» выступает район Паундбери в Великобритании. Идея создания самостоятельного городка была в том, чтобы создать настоящий густонаселённый город в том месте, где мог быть обычный пригород. Как и в любом творческом подходе, данный проект был критикован с точки зрения стратегии комплексной застройки.

В настоящий момент времени данный проект оказался достаточно масштабным и градостроительным для мировой тенденции. Такой проект

поставил в приоритет большую пешеходную зону для людей таким образом, что потребность в автомобилях практически отсутствует.

Необходимо отметить, что ново-урбанистические принципы постепенно проникают в Россию. Такие крупные застройщики, как: пик-группа, Брусника, ТДСК уже энергично воплощают их в Отечественную индустрию. Это подтверждается такими действиями, как создание зелёных и чистых экологических зон в Подмосковных регионах.

Необходимо выявить ещё один мировой тренд, который на сегодняшний день для рынка жилой недвижимости является актуальным это «кластеры комфортной среды». Новый урбанизм может создать в районе застройки библиотеки, музеи, зоны для занятия спортом и многое другое, что необходимо для активной культурно-социальной жизни.

Данные проекты зарубежного характера для России могут стоять целые состояния, но, с другой стороны, такая тенденция имеет несколько гипотез.

Первая гипотеза состоит в том, что среди крупных застройщиков растёт количество сторонников нового урбанизма.

Вторая гипотеза состоит в том, что государство поощряют эту тенденцию, поскольку всё чаще находят её эффективной и современной. Застройку такого формата целесообразно начинать в сфере эконом – класса, поскольку район такого типа больше всего оборудован большим количеством пешеходных зон со средней этажной застройкой.

Фокус застройки состоит в том, чтобы создать безопасные дворы, где практически отсутствуют автомобили, и дети спокойно могут проводить время на улице. При этом входы в дома оборудовать, как со стороны улицы, так и дворов. Также дать будущим жильцам необходимость выбирать планировку строительства это только создаст лояльность для будущего покупателя.

Ключевая особенность нового урбанизма – это сообщество. Поскольку люди сами решают, где им жить и как им жить. Планировка района, непосредственно, должна способствовать формированию сообщества.

Потребители начинают понимать, что любые проблемы, которые напрямую связаны с общей территорией, проще решать вместе, чем одному лицу. Одно из прямых и важных последствий этого состоит в том, что способствует повышению уровня безопасности, а общественные территории вызывают чувство принадлежности к сообществу.

Таким образом, концепция «Нового урбанизма» несёт последовательный механизм преобразования крупного города в экологическое пространство. Важно отметить, что экологическая среда является важным критерием оценки при выборе жилой недвижимости, поскольку экологическая среда несёт опосредованный характер безопасности. Она также необходима с целью маркетингового развития.

Экологическая среда выступает немаловажным показателем в сфере жилой недвижимости.

Подводя итог первого пункта второй главы целесообразно отметить, что были рассмотрены современные тенденции жилой недвижимости в разных странах.

Подбор разных стран в свою очередь позволяет сравнить мировые тенденции и выявить основные критерии оценочного суждения. Первый пункт также содержит информацию о концепциях нового урбанизма. Было рассмотрено значение, а также приведены примеры современной застройки жилой недвижимости.

Завершающим этапом в рамках исследования первого пункта послужили принципы «Нового урбанизма» в крупном городе.

Застройщикам целесообразно полагаться на международный опыт в сфере жилой недвижимости, поскольку данная информация позволяет отслеживать уровень развития жилой недвижимости на мировом уровне и осознавать, какие тенденции на сегодняшний день являются самыми инновационными.

2.2. РОССИЙСКИЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

Рынок жилой недвижимости в настоящий момент времени является динамично-развивающейся сферой деятельности. Поэтому так необходимо отслеживать самые крупные сделки по России, проводить мониторинг показателя ВВП, а также отслеживать тенденции зарубежной деятельности.

Сравнительная перспектива необходима для анализа рынка жилой недвижимости с той целью, чтобы продемонстрировать в какую сторону движется российский рынок недвижимости, каковы ожидания основных игроков на арене недвижимости и каким образом Россия отвечает зарубежным тенденциям.

Необходимо понимать, что доля рынка недвижимости отражает явную картину в процентном соотношении. Это необходимо как для крупных, так и для средних застройщиков, которые заинтересованы в развитии жилой сферы недвижимости. Высокое процентное соотношение свидетельствует о том, что определённый сегмент рынка развивается в большей степени, следовательно наименьшее соотношение демонстрирует низкий показатель развития в сегменте.

Для того чтобы детально рассмотреть рынок недвижимости и понять, какие сегменты на сегодняшний день востребованы в большей степени, необходимо рассмотреть общую динамику развития сферы недвижимости по отдельно взятым сегментам.

Динамика отразит такие данные, как: жилая недвижимость, коммерческая недвижимость, собственник недвижимости, загородная недвижимость, элитная недвижимость.

Рассмотрим динамику общего развития сферы недвижимости в России за 2019 год (Рисунок 2.6).



Рис. 2.6. Доля рынка недвижимости в России

Источник: [Мурзин А.Д., 2018, с. 63].

Таким образом, данная динамика рынка недвижимости отражает общую картину развития каждого сегмента в отдельности. Исследование PwC global company показало, что в конце третьего квартала 2019 года жилая недвижимость имеет удельный вес в двадцать пять процентов, что говорит о том, что данный сегмент на сегодняшний день ничуть не отстаёт от смежных направлений и имеет тенденцию развитию.

Стоит отметить, что коммерческая недвижимость и загородная недвижимость развиваются, почти, на одном уровне и не теряют своих позиций. Наибольший удельный вес набрал собственник недвижимости. Это связано с тем, что всё больше людей выкупают недвижимость у застройщиков и третьих лиц для дальнейшего его использования в своих целях (аренда, инвестирование).

Элитная недвижимость занимает последнюю позицию в динамике, поскольку данный сегмент ещё только набирает обороты и предложение на такой вид недвижимости является ограниченным.

Рынок недвижимости на сегодняшний день достаточно разнообразен.

Но возникает вопрос, какие тенденции развития жилой недвижимости являются основными на сегодняшний день.

Для более детального описания рассмотрим (Рисунок 2.7).

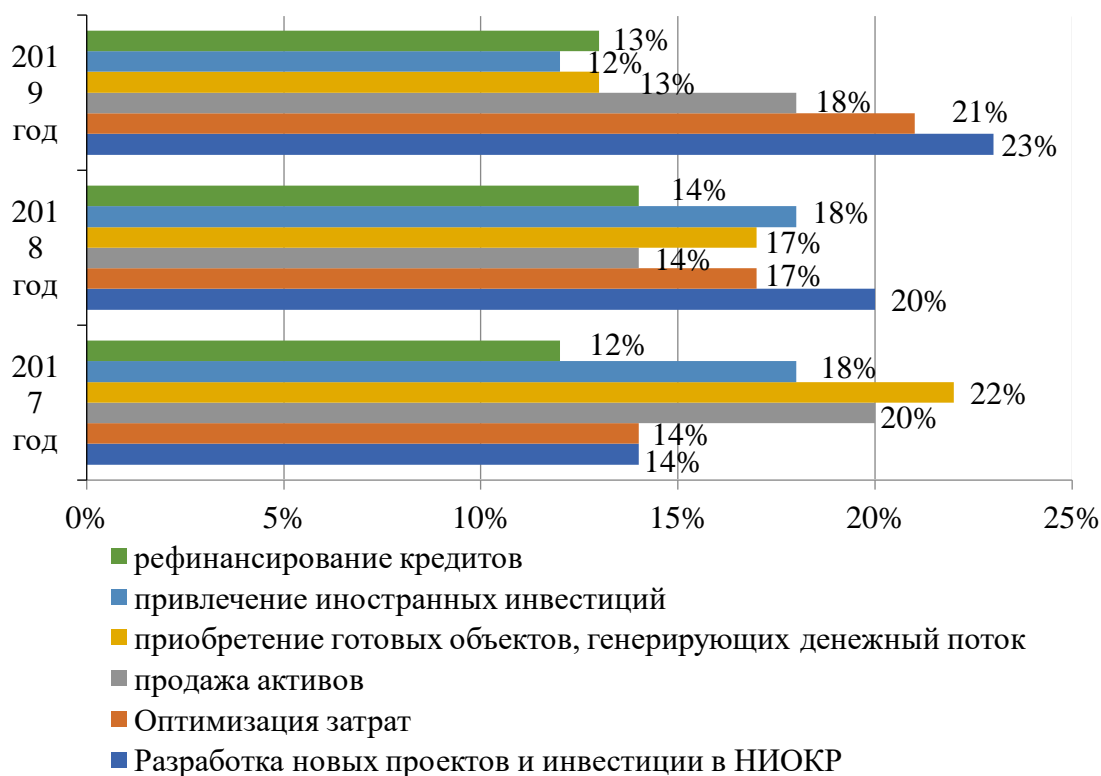


Рис. 2.7. Основные тенденции развития рынка жилой недвижимости в России

Источник: [Федотова М.А., 2018, с. 32].

Как видно из динамики, рынок жилой недвижимости заметно развивается и на сегодняшний день основной тенденцией развития является разработка новых и уникальных проектов в России. Также большинство компаний стараются оптимизировать свои расходы, благодаря маркетинговым идеям по улучшению социальных условий и заключению контрактов с государством по получению субсидированной выплаты для реализации проекта. Привлечение иностранного капитала становится сложным процессом в виду того, что в России крупные компании смогли адаптироваться к рыночным условиям и к самой экономической системе в стране, поэтому только крупные компании могут позволить себе финансовое инвестирование зарубежных стран.

На сегодняшний день рынок недвижимости в России всё больше

охватывается системой диджитализации, то есть виртуальным развитием технологий.

Российский рынок недвижимости преуспевает в этом процессе и использует различные технологии в электронном формате.

Рассмотрим динамику использования различных электронных инструментов в маркетинге (рисунок 2.8).

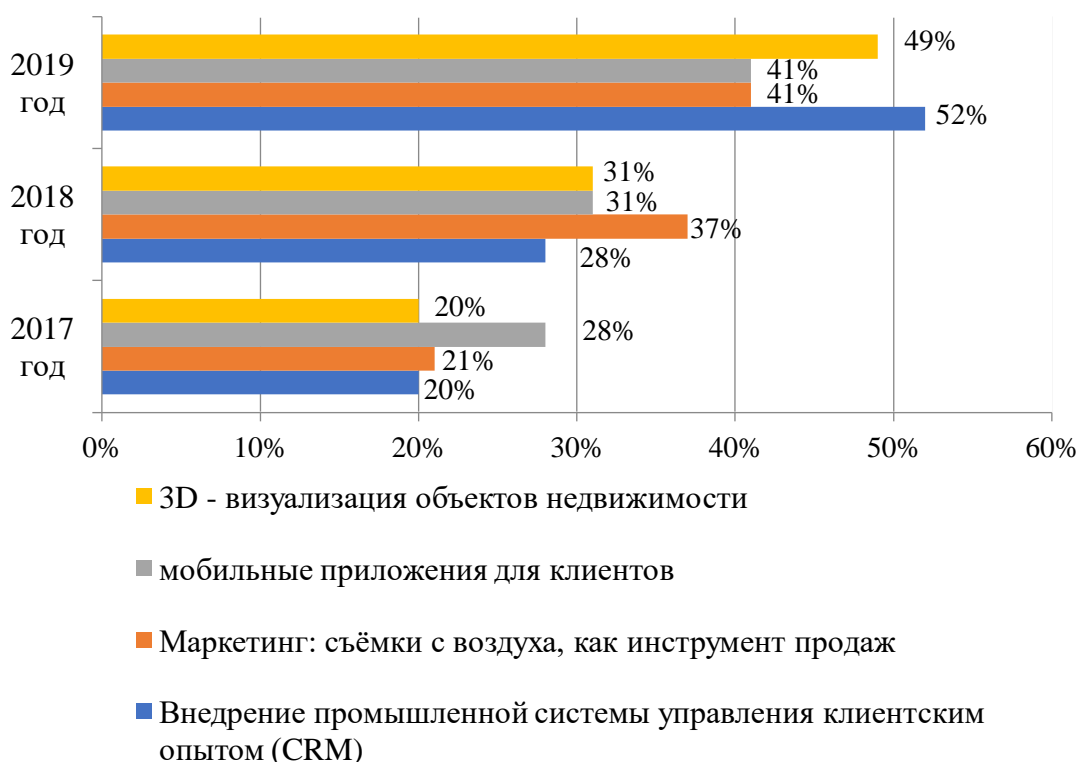


Рис. 2.8. Тенденция применения электронных инструментов в маркетинге

Источник: [Конобеева Е.Е., с. 208-213].

Как видно из динамики, управление клиентским опытом превалирует над другими инструментами маркетинговой деятельности. 3D – визуализация позволяет рассматривать объекты недвижимости, не выходя из дома, что очень полезно для потребителей и существенно сокращает время ознакомления с объектами. Мобильные приложения тоже прогрессируют. Всё больше транзакций и заказов проходит через электронную платформу.

На сегодняшний день, как предпринимателю, так и потребителю сложно представить рынок недвижимости без исследования и основных факторов спроса. Важно отметить, что необходимо понимать, какие страны на сегодняшний день являются наиболее развитые по рынку недвижимости.

В настоящий момент времени существует индекс качества жилищных условий в развитых странах, который разработала организация экономического сотрудничества и развития.

Данный индекс поможет отследить тенденцию развитых стран, а также визуально продемонстрировать, какие страны являются в этом плане лидерами.

Возьмём развитые страны и сравним уровень жилищных условий (рисунок 2.9).

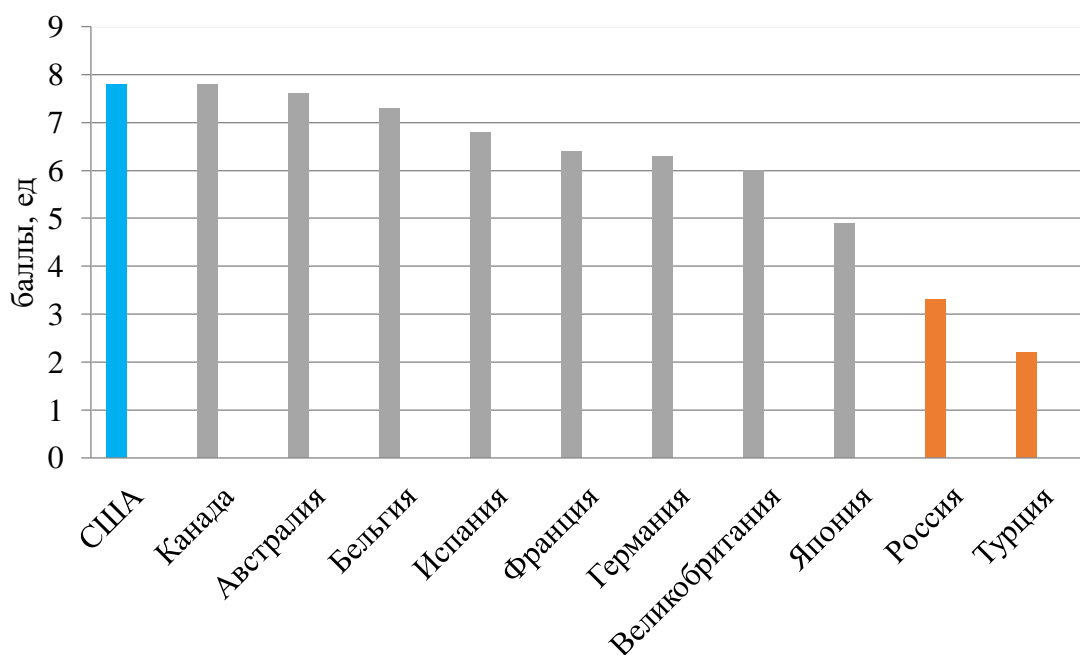


Рис. 2.9. Индекс качества жилищных условий развитых стран

Источник: [Фалихов Ф.Ф., с. 112].

Таким образом, данная динамика отражает уровень жилищных условий по бальной системе. Бальная система выражается следующими условиями:

Количество комнат на одного человека;

средний квадратный метр на проживающего человека; страны с наибольшей долей собственников жилья; средняя ценовая политика за квадратный метр; гендерное равенство (средняя зарплата мужчин и женщин); материальное благополучие (уровень ВВП на душу населения); политическая стабильность; средний показатель ЖКУ.

Лидирующие позиции занимают страны западного побережья. Это

связано с тем, что в США и Канаду эмигрирует большое количество людей. Уровень жизни населения и программы для эмигрантов на постоянное место жительства заметно поднимают рейтинг лучших стран. Россия занимает предпоследнюю строчку в динамике. По мнению экспертов ОЭСР в России наблюдаются, положительно факторы, как средняя цена ЖКУ, страны с наибольшей долей собственников и средняя ценовая политика за квадратный метр.

Рассмотрим средние расходы на жильё по странам (Рисунок 2.10).

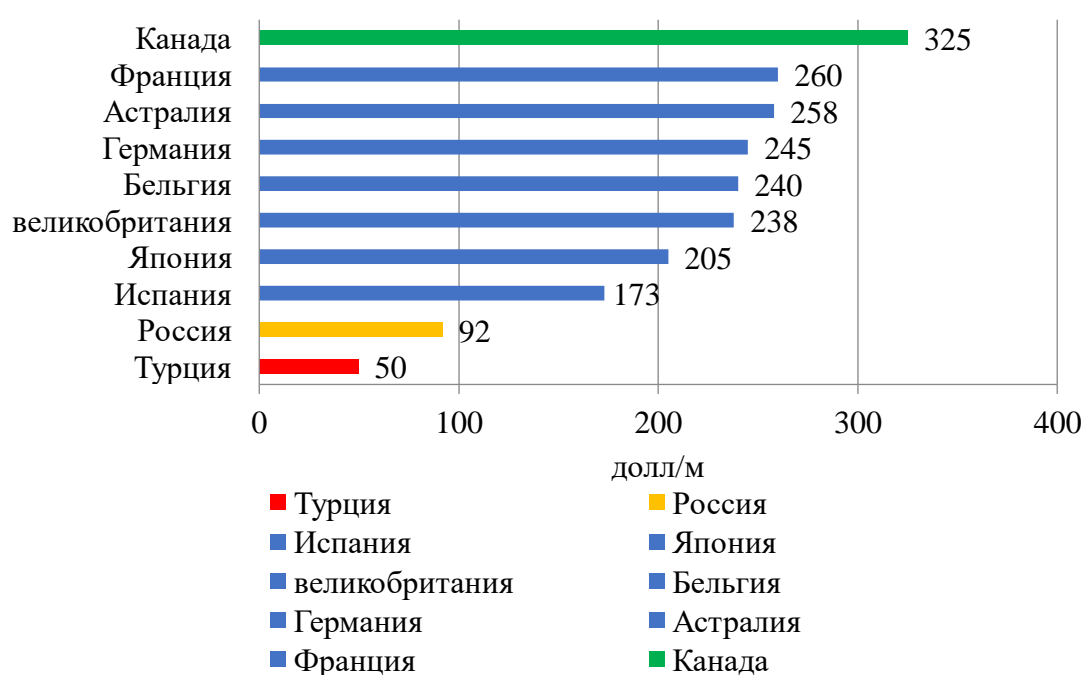


Рис. 2.10. Уровень средних цен на жильё в развитых странах

Источник: [Charles L., с. 278-282].

Таким образом, данная динамика отражает средний уровень расходов на жильё. На сегодняшний день в Канаде средняя сумма на месяц за квартиру составляет порядка трёх сот двадцати пяти долларов. Другие страны, Франция, Австралия, Германия, Бельгия и Великобритания находятся практически на одном уровне. Япония и Испания заметно уступают в средней ценовой политике другим странам. Однако Россия является не таким уж и дорогим местом проживания.

Источники EuroStat и специалисты международной организации объединённых наций отмечают, что на сегодняшний день для перспективного

сравнения между различными странами также необходимо знать, обеспеченность жильём по квадратным метрам на человека.

Рассмотрим более подробно (Рисунок 2.11).

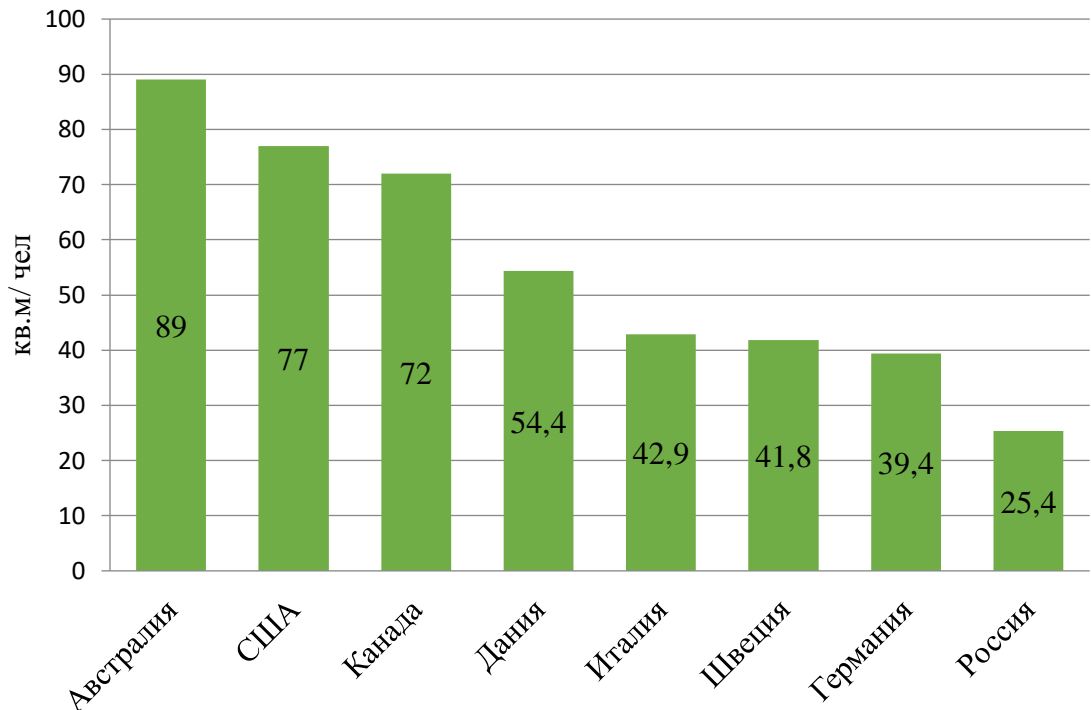


Рис. 2.11. Обеспеченность жильём в разных странах

Источник: [Florida R., с. 239-256].

Таким образом, данная динамика демонстрирует, что лидером по обеспечению жильём на человека является страна Австралия, поскольку в Австралии очень дорогое и автоматизированное строительство из дорогих материалов. Каждая семья может иметь отдельный дом с дополнительным участком, отсюда и большая жилищная площадь. Страны зарубежного побережья также являются лидерами по обеспечению жилья. На среднестатистического русского человека приходится 25,4 квадратных метров. На сегодняшний день это острая проблема для русских жильцов, но для такой проблемы правительство разрабатывает программы жилищных субсидий.

Таким образом, пункт 2.2 включает в себя содержание такой информации, как доля рынка недвижимости в России. Для более детального понимания были выделены общие тенденции развития рынка жилой

недвижимости. Была рассмотрена система диджитализации, а также отражены основные инструменты электронного применения. Далее для исследовательской работы был приведен индекс качества жилищных условий развитых стран. Данный индекс отражает на динамике общее количество баллов по разным условиям проживания.

Немало важным анализом для исследования стал уровень средних цен на жильё в развитых странах. Этот момент отражает общую, среднюю, ценовую политику для каждой страны. Завершающим этапом в данном пункте является динамика исследования по обеспеченности жильём в разных странах по квадратным метрам на человека. Данный пункт отражает не только информацию о Российском рынке недвижимости, но также выделяет основные проблемы развития жилой недвижимости.

Необходимо отметить, что анализ рынка жилой недвижимости отражает не только субъективную позицию исследователя, но и позицию разных зарубежных источников.

Для общего понимания рынка жилой недвижимости в сравнительной перспективе необходимо анализировать и рассматривать развитие рынка недвижимости не только в будущем, но и анализировать развитие прошлых лет.

2.3. РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ТЮМЕНИ

Рынок жилой недвижимости в Тюмени имеет положительную динамику спроса. На сегодняшний день это связано с тем, что сокращается объём падения продаж с каждым месяцем. Большинство банков снижают ставки по ипотечному кредитованию.

Для Тюменского рынка недвижимости характерен объём предложения, поскольку рынок недвижимости в Тюмени терпит перенасыщение риэлтерскими филиалами.

На сегодняшний день характерным сегментом для спроса является рынок вторичного жилья. Потребители выбирают рынок вторичного спроса, потому что не хотят понести риски при покупке недвижимости.

Для более детального описания рассмотрим динамику спроса первичного и вторичного рынков (Рисунок 2.12).

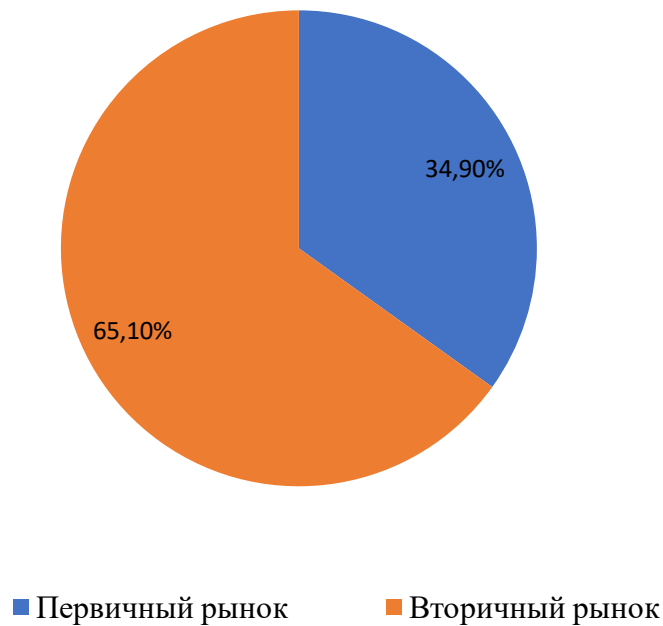


Рис. 2.12. Доля первичного и вторичного рынков недвижимости

Источник: составлено автором

Необходимо отметить, что доля вторичного жилья заметно превосходит, чем спрос на первичное жильё. Это обусловлено тем, что потребители хотят готовые квартиры по доступным ценам и без риска покупки жилья.

На сегодняшний день рынок недвижимости является перенасыщенным рынком.

Большинство игроков борются за долю рынка и за каждого клиента. Сфера недвижимости демонстрирует не просто рост, а выживание основных игроков.

Рассмотрим основных игроков по риэлтерским филиалам на рынке недвижимости города Тюмень (таблица 2.8).

Основные риэлторы на рынке недвижимости города Тюмень

№ п/п	Наименование компании	Адрес
1	ООО «Этажи»	Г. Тюмень ул. Ленина 38/1
2	ООО «Денова»	Г. Тюмень ул. Максима Горького, д. 68
3	ООО «Сова»	Г. Тюмень ул. Грибоедова, 2
4	ООО «Адвекс»	Г. Тюмень ул. Малыгина, д. 90, 3 этаж
5	ООО «АРР»	Г. Тюмень ул коммунистическая, 70/3 стр.6 этаж 2
6	ООО «РКБ Консалтинг»	Г. Тюмень ул ленина, 14
7	ООО «Юнидом»	Г. Тюмень, ул. М. Горького, 76
8	ООО «Новый город»	Г. Тюмень, ул. Советская 5
9	ООО «Домино – риэлтерская компания»	Г. Тюмень, ул. Д. Менделеева, д.14

Источник: Составлено автором

Таким образом, данная таблица отражает количество основных игроков по риэлтерским филиалам на рынке недвижимости.

Необходимо обратить внимание на то, что здесь перечислены не все игроки, касающиеся жилой недвижимости.

В качестве прогнозных событий можно выявить, что в данный момент времени рынок жилья во многом зависит от общеэкономической ситуации, в том числе в банковском секторе, поскольку если ипотечное кредитование станет недоступным для массового покупателя, то произойдёт резкое снижение числа сделок и это задаст отрицательную динамику продаж.

Для того чтобы анализировать и прогнозировать рынок жилой недвижимости необходимо задать среднюю цену за квадратный метр в Тюмени.

Рассмотрим более детально динамику покупки вторичного жилья за 1 квадратный метр по годам (Рисунок 2.13).

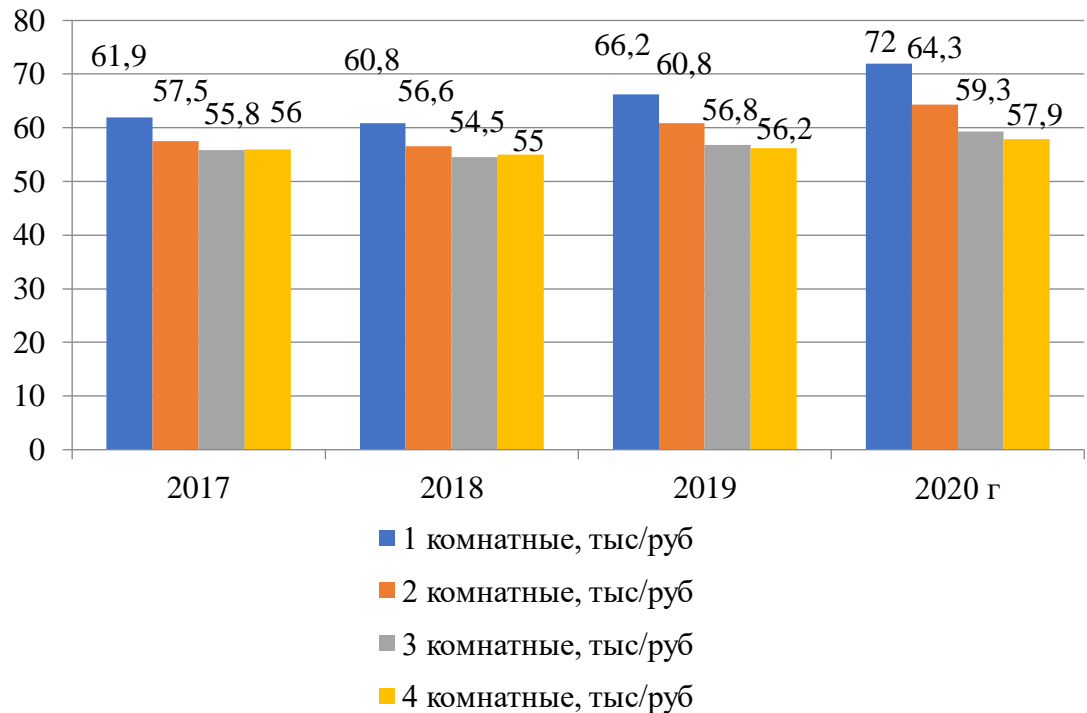


Рис. 2.13. Динамика покупки вторичного рынка жилья в Тюмени (2017-2020гг)

Источник: Составлено автором

Таким образом, на динамике видно, что на сегодняшний день спрос на однокомнатные квартиры за один квадратный метр составляют семьдесят две тысячи рублей.

В свою очередь это свидетельствует о том, что цена на жилищную площадь растут с каждым годом, приблизительно, на шесть тысяч рублей.

На двухкомнатные квартиры спрос повышается на четыре тысячи рублей.

На трёхкомнатные уровень цены поднимается на 2-3 тысячи рублей, а на четырёхкомнатные цены почти не изменялись.

Для детального обзора возьмем, первичный рынок недвижимости и его цену за квадратный метр.

Рассмотрим динамику покупки первичного рынка жилья (Рисунок 2.14).

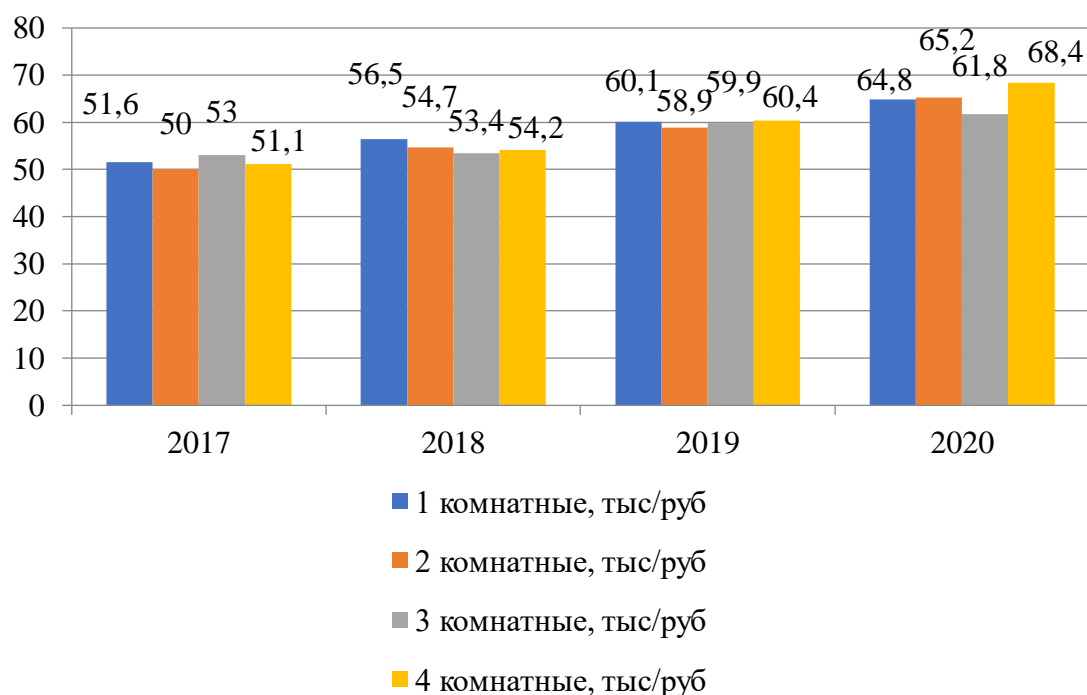


Рис. 2.14. Динамика покупки первичного рынка жилья в Тюмени

Источник: Составлено автором

Таким образом, динамика отражает данные о цене за один квадратный метр. Спрос на однокомнатные квартиры растёт на четыре тысячи с каждым годом. Цена на двухкомнатные квартиры имеет сильный прирост цен за прошлый год на семь тысяч рублей. Трёхкомнатные квартиры в 2017 по 2018 практически не менялся, но на сегодняшний день цена заметно поднялась из-за большого спроса на рынке жилой недвижимости. Четырёхкомнатные квартиры по цене поднялись резко на 8 тысяч. В свою очередь это связано с большим уровнем спроса и ограниченными предложениями на рынке жилой недвижимости.

На сегодняшний день темп строительства жилых домов в Тюмени незначительно, но уже увеличиваются по сравнению с прошлыми годами. Наиболее интенсивно возводятся высотки на окраине города, что касается центральной части города, то преимущественно продолжается строительство повышенного класса комфортности.

Тюменские застройщики, по настоящее время, перевыполнили плановый показатель строительства на 2019 год.

В Тюмени в соответствии с государственной программой «Развитие жилищного строительства», планировалось построить более одного миллиона квадратных метров жилого фонда, как сообщила пресс-служба главного управления строительства.

Жителей города Тюмени больше волнует не сам процесс застройки, как развитие инфраструктуры вокруг домов и увеличение жилищной площади по квадратным метрам.

Исходя, из динамики развития первичного рынка, Тюменские застройщики обещают исправить эту ситуацию в ближайшие годы.

Развитие жилищного строительства в Тюмени разработало паспорт государственной программы Тюменской области, который описывает стратегию развития жилищного фонда.

Как заявил Губернатор А.В. Моор Тюменской области на сегодняшний день стратегическая цель жилищного фонда – это «рост уровня жизни населения, вследствие инновационного социально-ориентированного развития Тюменской области на основе оптимального использования природно-экономического, производственного, научно-технического, кадрового потенциала и конкурентных преимуществ».

Цель данной программы состоит в том, чтобы развить инфраструктуру новых жилых комплексов, решить вопросы ликвидации ветхих объектов и повысить доступность жилья для населения.

Качество жилья в Тюмени зависит от уровня удовлетворения потребителей. Как сообщает организация экономического сотрудничества, и развития шестьдесят два процента жильцов удовлетворены своим жильём. Тридцать восемь процентов потребителей нуждаются в замене старых домов.

Положительными чертами жилищного фонда в Тюмени принято считать: оснащённость инфраструктурой, системы водоснабжения.

Рассмотрим категории Российского жилья (таблица 2.9).

Категории разного жилья в Тюмени

№ п/п	Период	Описание
1	1950-1956 гг	«Сталинки». Для домов такого периода характерны высокие потолки, удобная планировка квартир, массивные кирпичные стены
2	1957-1962 гг	Пятиэтажные здания с блочными и панельными стенами. Имеет характерное название – «Хрущёвки»
3	1963-1975 гг	Девятиэтажные и двенадцатиэтажные дома с большой площадью и этажностью получили название – «Брежнёвки»
4	1976-1990 гг	«Поздние брежнёвки». Именно такое название характерно для постройки домов на основе единого каталога строительных деталей. Очень успешные типы планировок и модифицированные панели
5	1991 по н.в	Типовые квартиры с индивидуальными чертами постройки. Появляются дома переменной этажности, планировки квартир становятся более просторными

Источник: [Иванова Е.А., 2016, с. 34]

Данная таблица отражает разные категории жилья в Тюмени.

На сегодняшний день можно визуальнo представить, в каких квартирах живут потребители жилой недвижимости.

Необходимо отметить, что что крупные застройщики должны знать самые популярные районы под застройку нового жилья.

Современные застройщики борются с проблемой точечной застройки, поскольку такой барьер может воспрепятствовать механизму реализации крупных девелоперских проектов по первичному рынку жилой недвижимости. Необходимо иметь представление, какие категории жилья на сегодняшний день присутствуют в Тюмени.

Для этого рассмотрим структуру проживания разных категорий домов в Тюмени (Рисунок 2.15).

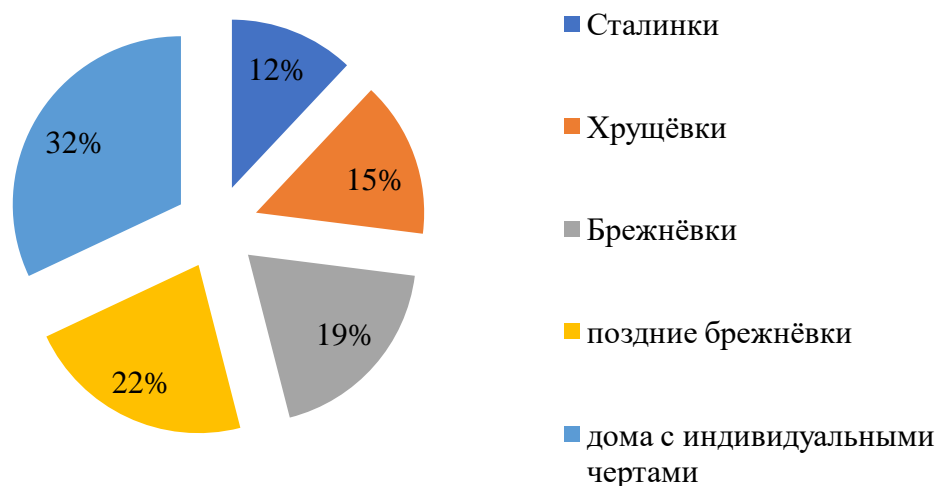


Рис. 2.15. Динамика проживания в разных категориях жилья в Тюмени
 Источник: [Касьяненко Т.Г., 2019, с. 42].

Таким образом, данная динамика демонстрирует, что наибольшее число проживания набирает показатель с индивидуальными качествами в тридцать два процента. В свою очередь это свидетельствует о том, что в Тюмени появляются новые дома от застройщиков с совершенно новыми характеристиками. Наименьшее число набрал показатель «Сталинки», что свидетельствует о том, что в Тюмени постепенно избавляются от ветхого жилья в пользу новых застроек.

В качестве завершения пункта рассмотрим наиболее популярную застройку первичной недвижимости в Тюмени.

На сегодняшний день в Тюмени происходит комплексная застройка такого нового проекта, как «Преображенский». Этот проект является одним из популярных в Тюмени благодаря очень развитой инфраструктуре, каскадной застройке с авторской архитектурой и ландшафтным дизайном общественных мест. Наибольший упор застройщики сделали на большие дворы с детскими площадками и площадками для подростков. Площадки, в свою очередь, нацелены на эмоциональное, умственное и физическое развитие ребёнка это позволит детям больше времени проводить на открытом свежем воздухе.

Главная дорога от детской площадки находится в тридцати метрах, что создаёт безопасность и комфортную среду. Застройщики создали многоуровневую систему освещения, что позволит проводить время не только в дневное, но и в вечернее время. Наличие видеонаблюдения гарантирует безопасность от кражи и несчастных случаев. Более пяти тысяч парковочных мест гарантируют безопасность транспортного движения.

Таким образом, третий пункт второй главы отражает информацию о доле первичного и вторичного рынка, были рассмотрены основные игроки на рынке недвижимости в городе Тюмень.

Исследование включало в себя динамику покупки первичного и вторичного жилья за квадратный метр. В свою очередь это позволило визуально представить картину о ценовой политике на рынке жилой недвижимости. Данный пункт включал в себя стратегическую цель и задачи жилищного фонда. Была представлена таблица с разными категориями жилья, которые существуют в Тюмени, по сей день. Также была представлена динамика проживания в разных категориях жилья в городе Тюмени. Завершающим этапом в рамках третьего пункта стало наблюдение за новым проектом комплексной застройки в Тюмени.

ГЛАВА 3. ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ТЮМЕНИ

3.1. АНАЛИЗ ПЕРВИЧНОГО РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ТЮМЕНИ

Первичный рынок жилья – это такое жилое помещение, которое впервые выставляется на продажу в качестве продукта строительной компании, как правило, на такую квартиру не было установлено право собственности.

На сегодняшний день активное формирование рынка жилой недвижимости в Тюмени является повышенный спрос на жильё у граждан, а также большим ростом количества предложений от крупных компаний партнёров. Тюменские застройщики создают не только малоэтажные дома, но и высотные дома. Применяются разнообразные технологии строительства, применяется большое количество новых материалов. На рынке в Тюмени существуют предложения эконом класса и элитного жилья.

Для оценки анализа первичного рынка жилой недвижимости необходимо будет собрать информацию о крупных застройщиков Тюмени.

Главной задачей для анализа застройщиков послужат критерии и основные тенденции их деятельности.

Рассмотрим основные критерии при оценке застройщиков:

- 1) экономические показатели компании (рентабельность, выручка, издержки производства, чистая прибыль);
- 2) конкурентоспособность и эффективность выполненных планов;
- 3) структура компании;
- 4) ликвидность и кредитоспособность;
- 5) динамика развития компании;
- 6) потенциал компании;
- 7) кредиторская задолженность.

Для более детального обзора рассмотрим рейтинг лучших застройщиков Тюмени (Рисунок 2.16).

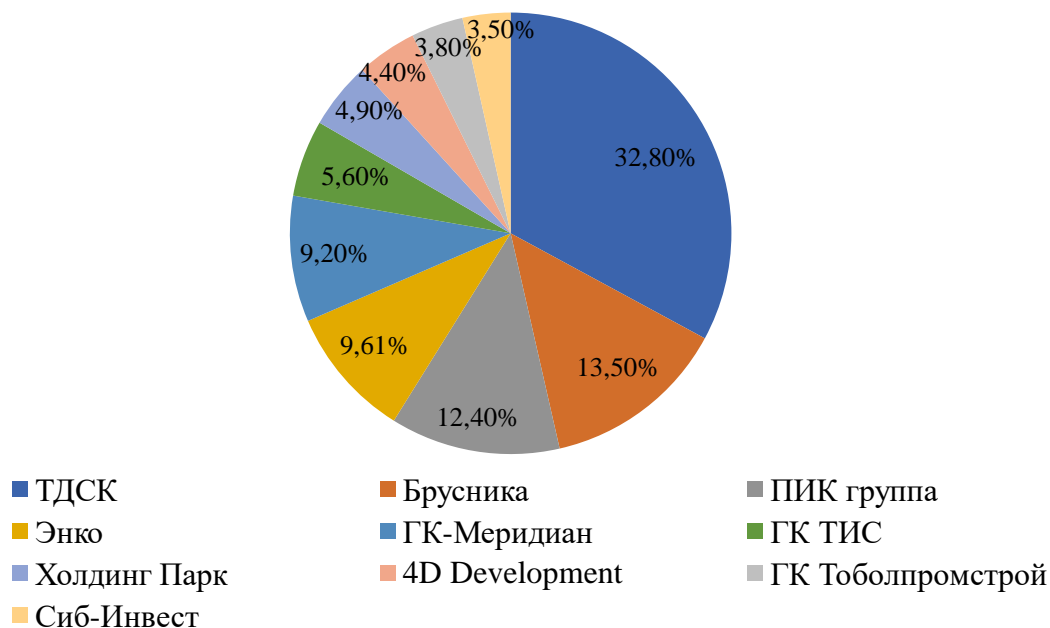


Рис. 3.16. Топ-10 лучших застройщиков Тюмени – Рейтинг 2020 г

Источник: Составлено автором

На сегодняшний день важным стратегическим документом в строительной сфере является документ комплексной застройки.

Комплексная застройка предусматривает направления развития города Тюмени, как в жилой недвижимости, так и загородной недвижимости.

В настоящий момент времени Тюмень испытывает серьёзную проблему автомобильных пробок. Начальник главного управления строительства Тюменской области заявлял, что необходимо разработать генеральный план транспортной схемы передвижения.

Всё больше жилых комплексов строятся в центре города. Город нуждается в транспортных развязках.

Современное строительство дорог сам по себе процесс непростой и долгий.

Для строительства дорог и постройки новых жилых комплексов возникает вторая проблема – это заблаговременная резервация свободных зон под перспективные объекты строительства.

Другой проблемой может служить автомобильный паркинг для жителей. Наличие автомобильной парковки для новых жилых комплексов играет очень

важную роль, чтобы не загромождать пешеходные зоны. Наличие велосипедных дорожек, траектория пешеходной зоны и ограждение детских площадок волнуют современных покупателей.

Главной задачей крупного застройщика является улучшение городской среды. Для этого застройщику необходимо реализовать свою деятельность со стороны маркетинговой стратегии.

Маркетинговая стратегия первичного рынка жилой недвижимости заключается в том, чтобы застройщик смог разработать современную концепцию застройки под всевозможные требования клиентов.

Идеальной концепцией застройки в данном случае может выступать качественный объект недвижимости, обеспечивающий возрастание его стоимости в течение всего жизненного цикла продукта.

Главной целью для застройщика послужит поиск мировых тенденций по улучшению качества жилья.

Одним из инструментов маркетинговой стратегии современного рынка жилья является создание баланса наименее чувствительной цены по отношению к дополнительным преимуществам при покупке продукта.

На сегодняшний день клиенты задают новые потребности рынку жилой недвижимости. Собственник желает не просто приобрести продукт строительного характера, но и «среду обитания».

Важно отметить, что маркетинг жилой недвижимости направлен на улучшение среды, в том числе и архитектурного строения.

Чтобы понять, какие проекты на сегодняшний день являются трендами, задающий спрос, необходимо исследовать районы Тюменского города, которые пользуются наибольшей популярностью по застройкам.

Рассмотрим более подробно структуру предложений новостроек по районам (Рисунок 3.17).

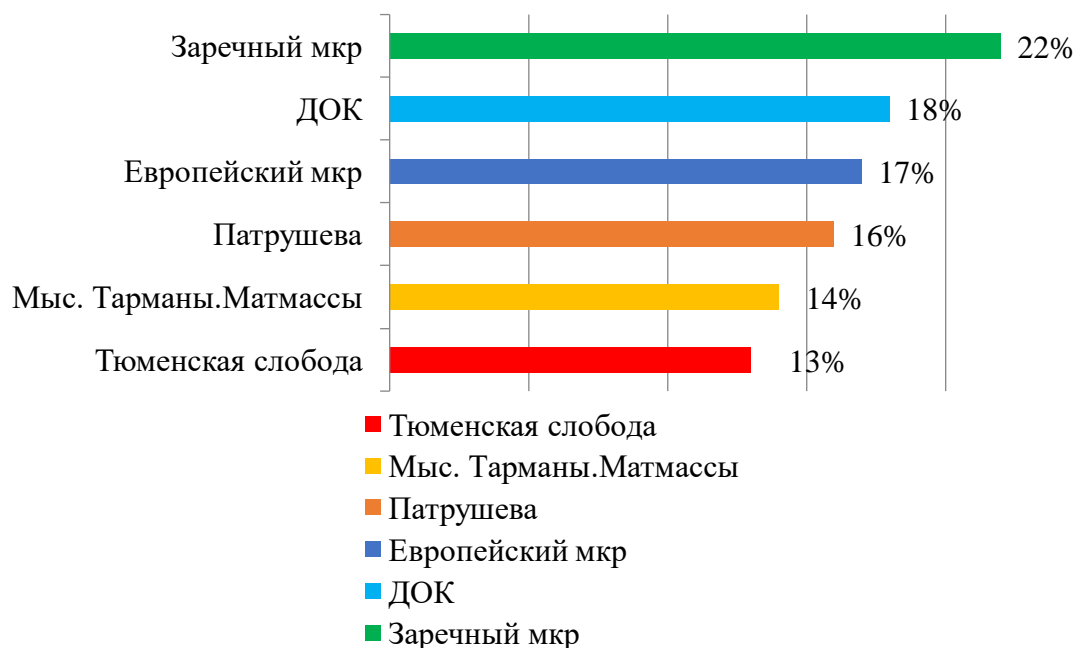


Рис. 3.17. Структура предложения новостроек по районам г. Тюмень
 Источник: [Широков А.В., с. 162].

Таким образом, наиболее застраиваемым районом является заречный микрорайон. Наиболее популярным объектом застройки является жилой комплекс «Айвазовский». С точки зрения маркетинга недвижимости основным уникально-торговым преимуществом является собственная акватория с водным каналом и фонтанами, которые идеально вписываются в общую архитектурную концепцию города.

Ещё одним популярным объектом можно считать жилой комплекс звёздный городок, который был основан по концепции «Город в городе». Данная концепция отражает особое внимание экологии района, объектам социальной и досуговой инфраструктуры.

Концепция «Город в городе» — это принцип пешей доступности один из ключевых при организации территории жилого комплекса.

Процесс урбанизации в России сейчас ориентирован на качественное улучшение городской среды.

С точки зрения маркетинговой стратегии недвижимости, необходимо обратить внимание на основные концепции, которые сегодня задают спрос современным потребителям.

Рассмотрим более подробно концепции города Тюмени (таблица 3.10).

Таблица 3.10

Концепции первичного рынка недвижимости

№ п/п	Концепция	Описание
1	«Город в городе»	повышенное внимание объектам социальной и досуговой инфраструктур. основная задача – комплексное освоение территорий. содержит принцип «пешеходной доступности». всё социальные учреждения и досуговые объекты располагаются рядом с домом
2	«Гостевые улицы»	концентрация на социальные объекты. основная задача переустройство гостевых улиц исторического центра города. главная идея сделать гостевые улицы визитными карточками города тюмени
3	«Антипробка»	программа повышения безопасности и регулирование транспортного движения. основной целью является максимально пропускная способность транспортного объекта. побочной задачей является разработка системы парковки

Источник: [Максимов С.Н., 2019, с. 78].

Таким образом, опираясь на концепции архитектурного типа, застройщики могут предложить новую расширенную концепцию строительства, которая будет актуальна на любой стадии жизненного цикла продукта.

На сегодняшний день наиболее популярной концепцией в Тюмени является «Город в городе», поскольку заречный район застраивается совершенно под новые потребности клиента.

Новые потребности клиента связаны с экологией, безопасностью, созданием парковок и велосипедных дорожек.

С точки зрения маркетинговой стратегии необходимо задать новый перечень основных потребностей, которые на сегодняшний задают спрос на первичном рынке недвижимости.

Для визуального представления рассмотрим перечень потребностей первичного рынка (таблица 3.11).

Перечень основных потребностей первичного рынка недвижимости

№ п/п	Основная потребность
1	Безопасность
2	Стоимость
3	Благоустройство
4	Инфраструктура социальных объектов
5	Планировка
6	Экологичность
7	Наличие парковочных мест
8	Наличие велосипедной дорожки
9	Местоположение

Источник: Составлено автором

Исследование современных потребностей может задать новую тенденцию рыночной стратегии жилой недвижимости. Необходимо отметить, что подбор концепции и исследование основных потребностей интегрируется в маркетинговую стратегию компании – застройщика.

Таким образом, исходя, из первого пункта третьей главы стоит отметить, что для разработки маркетинговой стратегии в сфере жилой недвижимости, необходимо опираться на план комплексной застройки. Новые объекты по жилой недвижимости должны задавать новую тенденцию на рынке недвижимости. Жилые комплексы крупных городов создают новые ценности для потребителя.

3.2. ПОКАЗАТЕЛИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБЪЕКТОВ КОМПЛЕКСНОЙ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ

Под общей оценкой рынка жилой недвижимости принято подразумевать маркетинговую интерпретацию основных показателей, формирующие жилую недвижимость первичного рынка по Тюмени.

Общая оценка показателей необходима для описания ситуации на рынке недвижимости крупного города.

На сегодняшний день, исходя, из самых застраиваемых районов города рассмотрим крупные и современные проекты по первичной застройке в районах города Тюмень (таблица 3.12).

Таблица 3.12

Тюменские проекты по новостройкам

№ п/п	Объект	Класс	Адрес	Минимальная Площадь, кв.м	Застройщик
1	«ЖК-Заречный»	Комфорт	Ул. Велижанская	От 47 кв.м	ГК - «Меридиан»
2	«Европейский квартал»	Комфорт	ул. Газовиков	От 39 кв.м	«Брусника»
3	«Айвазовский»	Бизнес	Центральный, ул Пожарных и Спасателей	От 21 кв.м	«Энко»
4	«Преображенский»	Комфорт	Ул. Александра Протазанова	От 41 кв.м	«Энко»
5	«Озёрный парк»	Комфорт	Ул. Комбинатская	От 35 кв.м	«Пик группа»

Источник: Составлено автором

Таким образом, застройщики прилагают усилия по застройке первичного рынка. Сегодня в недвижимости превалирует рынок потребителя, в свою очередь это гласит о новых потребностях и недовольствах со стороны потребителя. В связи с этим растёт интенсивность рыночной конкуренции, а значит, следует задействовать маркетинговый анализ для оценки деятельности строительных компаний. При этом необходимо создавать привлекательность объекта для потребителя.

Стоит отметить, что для общей оценки «города удобного для жизни» существует рейтинг городов по привлекательности с точки зрения урбанистов. Рассмотрим более подробно перечень с общими показателями городов, удобных для жизни и возьмём пять городов лидеров, в том числе Тюмень (таблица 3.13).

Рейтинг городов комфортных и удобных для жизни

№ п/п	Область	Общие показатели				
		Стоимость за 1 кв.м тыс.руб	Место по качеству среды	Средние цены на жильё млн.руб	Кол-во ЖК, ед	Итог по баллам, ед
1	Краснодарский край	47,02	1	3,5	230	18
2	Ханты-Мансийский АО	71,01	5	4,3	56	7
3	Санкт-Петербург	122	3	7,9	350	10
4	Тюменская область	60,8	2	3,8	53	11
5	Калужская область	49,8	4	3,06	93	15

Источник: Составлено автором

Таким образом, исходя, из рейтинга удобных городов на основе урбанистического метода можно выявить, что самым удобным и комфортным городом для жизни является Краснодарский край.

Тюменская область занимает четвёртую позицию по общей оценки показателей.

Следующим шагом для общей оценки рынка недвижимости послужит система критериев, которые будут реализованы в качестве перечня основных потребностей современного потребителя.

Возьмём генеральную совокупность из тридцати опрашиваемых респондентов и проведём исследование на выявление наиболее важных показателей для потребителей при застройке объекта.

Маркетинговые показатели продемонстрируют наличие значимости каждого параметра при оценке недвижимости.

Предложим новые показатели маркетинговой оценки (Рисунок 3.18).

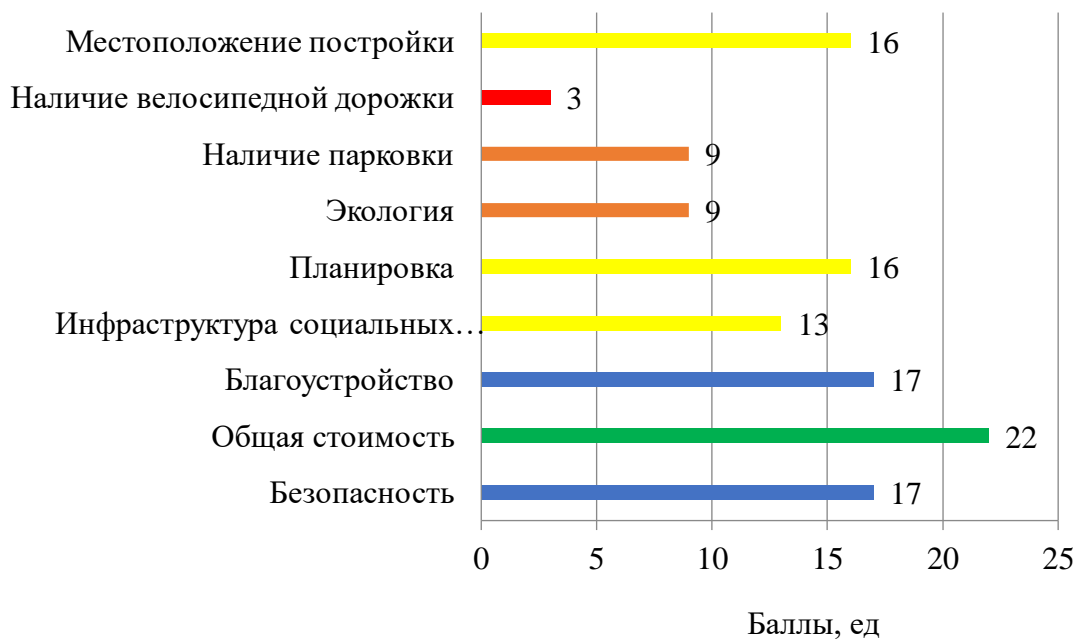


Рис. 3.18. Маркетинговые показатели оценки недвижимости

Источник: Составлено автором

Таким образом, исходя, из опросного листа на диаграмме видно, что двадцать два респондента отдают предпочтение ценовой политики и для них очень важна гибкая вариация цен.

Семнадцать других респондентов указывают, что благоустройство и безопасность являются важными критериями при сделке с проектами.

Месторасположение, планировка и инфраструктура социальных объектов оказались в среднем рейтинге оценок.

Наличие велосипедной дорожки, парковки и зоны озеленений оказались наименее востребованными с точки зрения опрашиваемых.

Исходя, из рейтинга общих показателей Тюменской области необходимо дифференцировать цены на квартиры, а именно небольшие квартиры типа студий и двухкомнатные квартиры для молодых семей.

Необходимо предоставить застройщикам зарезервированные зоны под застройку объекта и создать наиболее безопасные прогулочные зоны для потребителей.

На фоне новых показателей с точки зрения маркетингового исследования застройщикам необходимо:

1) работать с ценовой политикой, если цена высокая, то предлагать выгодную рассрочку и бонусы для потребителей;

2) создавать комфортные условия для прогулок с детьми, облагораживать тротуарные зоны от главных автомобильных дорог;

3) благоустраивать дворы различными спортплощадками для детей и подростков;

4) планировка. Максимально увеличить пространства квартиры, демонтировать перегородки для входа на кухню и гостиную;

5) месторасположение. Застройщики должны застраивать только те свободные зоны, объекты которых заранее зарезервированы под свободные зоны строительства.

Такой перечень предложений необходим для современного удовлетворения потребностей клиента.

Необходимо отметить, что данные предложения могут повысить эффективный спрос на новые жилые комплексы.

Для хорошего месторасположения необходимо обратиться к респондентам из разных сфер деятельности и создать диаграмму с самыми предпочтительными районами города Тюмень.

Данная диаграмма необходима для того, чтобы отразить наиболее предпочтительные районы для новостроек.

Стоит отметить, что предпочтительные районы для новостроек обладают популярностью среди потребителей первичного рынка. С этой целью разработаем перечень предпочтительных районов под новостройку жилья.

Рассмотрим самый предпочтительный район застройки в Тюмени, исходя из опрошенных респондентов (Рисунок 3.19).

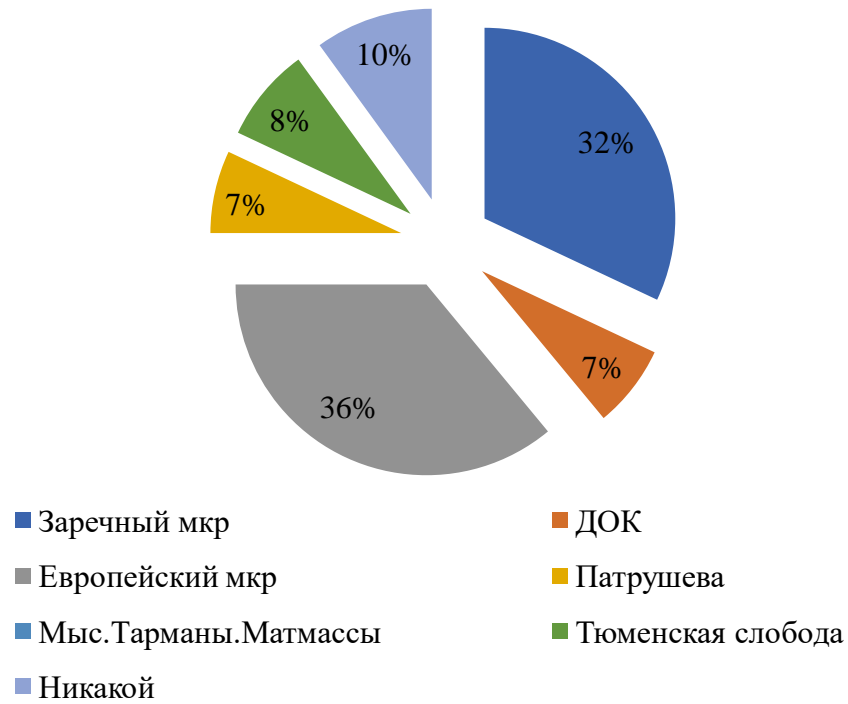


Рис. 3.19. Предпочтительные районы для новостроек

Источник: Составлено автором

Таким образом, опросный лист демонстрирует, что наиболее предпочтительными районами для новостроек являются европейский и заречный микрорайоны. Район Мыс. Тарманы оказался самым неpreferred для выбора респондентов.

Исходя, из маркетингового исследования необходимо удостовериться, какие жилые комплексы первичного рынка, наиболее подходящие для рынка потребителей.

Для такой цели необходимо будет построить таблицу из ключевых показателей, напротив которых будут наиболее популярные жилые комплексы

Данная таблица отразит оценочную балльную систему по каждому жилому комплексу города Тюмени.

Возьмём три крупных жилых комплекса из первичного рынка недвижимости, и проведём маркетинговую оценку жилых комплексов (таблица 3.14).

Маркетинговая оценка жилых комплексов

Застройщики	«Брусника»	«Энко»	«Пик-группа»
Показатели	ЖК Европейский квартал	ЖК. Айвазовский	ЖК. Озёрный парк
Огороженная зона	+	+	-
Возрастное зонирование двора	-	+	-
Социальная инфраструктура	+	+	+
Стоимость студии (млн.руб)	от 1.980.000	от 2.150.000	от 2.004.450
Количество машиномест	294	393	297
Зелёный двор	+	+	+
Наличие велосипедной дорожки	-	+	+
Бесплатная парковка	+	+	+
Ипотечная стоимость в месяц (тыс.руб)	от 11549	от 9413	от 9029
WI-FI во дворе	+	+	-
Двор без машин	+	+	+
Итого:	7	9	6

Источник: Составлено автором

Таким образом, жилой комплекс «Айвазовский» от группы застройщика «Энко» получает наивысший балл по ключевым показателям маркетинговой оценки жилой недвижимости. Стоит отметить, что жилой комплекс «Айвазовский» подходит под большое количество показателей для рынка В2С. Жилые комплексы конкурентов имеют немало преимуществ, что характерно сказывается на их доли рынка по недвижимости.

Для завершения оценки жилой недвижимости разработаем карту конкурентоспособности и пронумеруем застройщиков. 1-Брусника, 2-Энко, 3-Пик-группа (Рисунок 3.20).

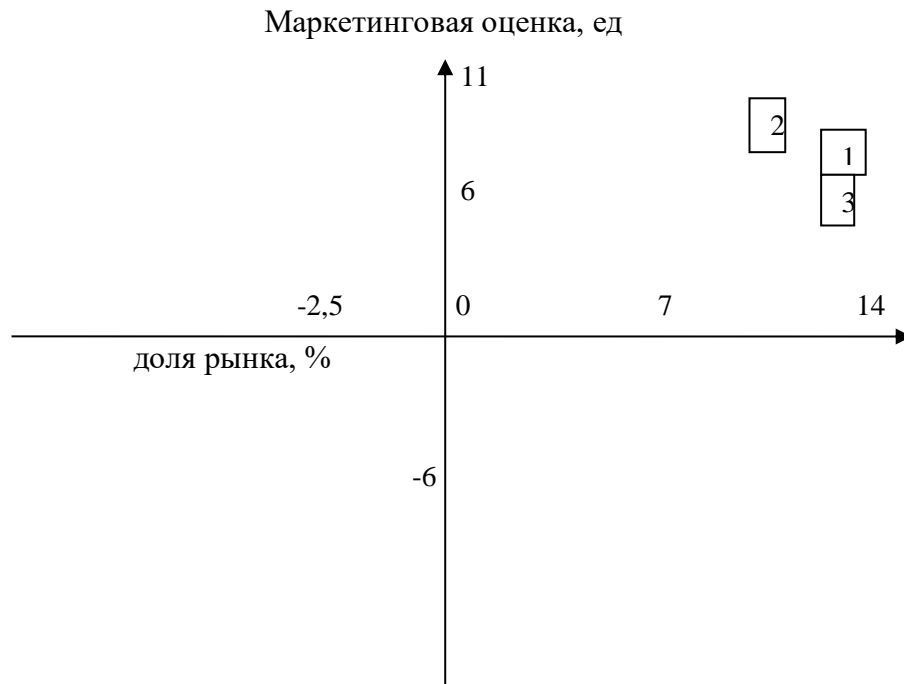


Рис. 3.20. Карта восприятия конкурентоспособности основных брендов

Источник: составлено автором

Таким образом, индивидуальная оценка показателей интегрируется в маркетинговую стратегию подбора наиболее лучших жилых комплексов для рынка B2C. Общая оценка жилой недвижимости задаёт рыночную тенденцию под ключевые потребности клиента. Наиболее предпочтительным вариантом из списка Тюменских проектов по новостройкам является жилой комплекс «Айвазовский» от группы застройщика «Энко».

3.3. МАРКЕТИНГОВАЯ ПОЛИТИКА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБЪЕКТОВ КОМПЛЕКСНОЙ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ

На основании проведённой маркетинговой деятельности по рынку жилой недвижимости необходимо разработать программу конкурентоспособности для застройщиков.

На основе проведённого опроса (Рисунок 3.18) маркетинговые показатели демонстрируют, что наибольшей проблемой служит стоимость жилья. Цены задают новое поведение, как потребителям, так и застройщикам. Движение цен задают новую тенденцию Тюменскому рынку недвижимости.

Необходимо обратить внимание на благоустройство нового жилья, где строятся новые паркинги за счёт удаления озеленённых мест. В свою очередь это свидетельствует о том, что крупные проекты требуют большей площади для застройки. Данная застройка негативно влияет на окружающую среду.

Отсутствие зелёных дворов становится проблемой и свидетельствует о горизонтальном росте городов.

Потребители первичного рынка из разных классовых сегментов требуют от застройщиков качественной застройки с уже разработанной инфраструктурой застраиваемого района.

В Тюмени представлено строительство многоквартирных домов, которые неотъемлемо связаны с социальной и транспортной инфраструктурой, обеспечивающие комфортное и повседневное проживание потребителей. Всё больше потребителей требуют архитектурную интеграцию жилья с объектами социальной инфраструктуры.

На сегодняшний день главной задачей для застройщиков выступает разработка механизма интеграции новых форматов жилья. С этой целью необходимо выявить основные идеи комплексной застройки.

Тюменский рынок недвижимости охвачен комплексной застройкой многоэтажных домов. Потребители готовы покупать такие дома, при условии высокоразвитой инфраструктурой. Потребителям необходимы школы, детские сады, магазины и салоны услуг. Наиболее острой проблемой в этом случае выступает отдалённость новых жилых комплексов от развитой инфраструктуры. С этой целью застройщикам необходимо правильно подобрать район под транспортную развязку путей сообщения.

Ещё одной проблемой нового формата жилья выступает безопасность. Потребители первичного рынка желают видеть двор без машин. С этой целью застройщики облагораживают жилую зону от автомобильных коммуникаций. Многоэтажные дома с дворами без машин и организованной безбарьерной средой является большим показателем для современного застройщика и задаёт новую конкурентоспособность на рынке жилой недвижимости.

Форматы нового жилья задают новую тенденцию потребителям, поскольку для проживания за городом необходимо обязательное наличие автомобиля. Неразвитая инфраструктура транспортных путей сообщений, при этом обесценивает объект недвижимости с точки зрения маркетинговой политики застройщиков.

Застройщикам для повышения конкурентоспособности необходимо заранее резервировать дорожные зоны для транспортных коммуникаций, поскольку это важно для потребителей, которые вынуждены ехать в центр города.

Немало важным механизмом для развития комплексной застройки является ценовой фактор. Важно задать правильную ценовую политику для потребителей и быть честным на протяжении всей сделки. Сокращение дополнительных затрат на социальные объекты позволит снизить стоимость квадратного метра жилых помещений в многоквартирных домах.

Разработаем программу повышения конкурентоспособности для застройщиков в таблице 3.15.

Таблица 3.15

Программа повышения конкурентоспособности застройщиков

Идея	Рекомендации
Улучшенная социальная инфраструктура	застройщикам необходимо подобрать район под транспортную развязку путей сообщения и заранее резервировать зоны под транспортную коммуникацию, что позволит создать многоуровневые пути сообщения
Обратная связь обо всех изменениях в проекте	застройщикам необходимо вести обратную связь с дольщиками и будущими клиентами. информация должна быть подана точно в срок об изменениях в строительной программе
Снижение ценовой политики	сокращение дополнительных затрат на социальные объекты позволит снизить стоимость квадратного метра жилых помещений в многоквартирных домах
Двор без машин	застройщикам необходимо огораживать пешеходную зону жилого комплекса от главных дорог в радиусе не менее 50 метров и обналичить территорию видеонаблюдением

Источник: составлено автором

Следует отметить, что рынок жилья реализуется на маркетинговых идеях. Данные идеи целесообразно интегрировать в политику застройщиков. Для интеграции идеи необходимо обратиться к правильной концепции застройки, которая учитывает важные параметры под строительство новых объектов.

Застройщикам необходимо поддерживать коммуникацию с потребителями и реагировать на первичные потребности. Новые форматы жилья должны соответствовать всем требуемым нормативам в комплексной застройке.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для достижения поставленной цели магистерской диссертации необходимо было проанализировать рынок недвижимости в целом и выделить самые основные аспекты, которые оказывают влияние на развитие рынка жилой недвижимости.

В качестве проведения анализа рынка были использованы труды Отечественных и зарубежных исследователей. На основании проведённого маркетингового анализа рынка жилой недвижимости можно подвести следующие итоги:

В основу магистерской работы вошла первая глава по теоретическим основам рынка жилой недвижимости. Был проанализирован рынок недвижимости с точки зрения представителей отечественной и зарубежной литературы. Это дало общее представление о рынке жилой недвижимости, как о предмете исследования.

В основу второй главы вошла информация о мировых тенденциях развития рынка жилья. Зарубежной тенденцией стала концепция «нового урбанизма». Всё больше потребителей стремятся получить не просто квартиру с решением основных потребностей, но и «среду обитания».

Необходимо отметить, что российский рынок жилья стремительно принимает опыт зарубежных застройщиков.

Российский рынок недвижимости на сегодняшний день развивается положительно без застоев в экономической системе. Появляются новые идеи развития жилых комплексов, и слияние с партнёрами по бизнесу повышает эффективность и рентабельность нынешним компаниям.

Проведение сравнительных перспектив развития рынка жилой недвижимости за рубежом позволяет рассмотреть новые особенности развития застроек в крупных городах, а также отследить самые современные тренды развития недвижимости;

Рынок жилой недвижимости в крупных городах требует не только застройку новых квартир с уникальными характеристиками, но также и снос

ветхих объектов жилой недвижимости. Это поспособствует новой территориальной застройке и увеличит лояльность потребителей к застройщикам. Немало важно проблемой является точечная застройка крупных городов, с которой нынешние застройщики пытаются бороться.

Все задачи, которые были поставлены во введении для достижения необходимой цели, были достигнуты, что и позволило сделать соответствующие выводы.

В результате исследования третьей главы была проведена оценка конкурентоспособности тюменских застройщиков. Основной целью было исследование первичного рынка жилой недвижимости и поиск лучших застройщиков. Опираясь на программу комплексной застройки, были выявлены основные концепции жилой недвижимости.

Основными задачами послужили:

- 1) поиск крупных застройщиков;
- 2) структура новостроек;
- 3) подбор концептуального подхода;
- 4) поиск самых застраиваемых районов;
- 5) исследование лучших проектов по застройкам;
- 6) разработка опросного листа;
- 7) маркетинговая оценка жилых комплексов.

Для выявления новых потребностей рынка был проведён опросный лист с респондентами разных сфер деятельности

На основе опросного исследования были выявлены ключевые показатели по новостройкам жилых комплексов. Это дало сравнительную перспективу рейтинговой системы между конкурентами других жилых комплексов.

В конечном итоге была разработана карта восприятия конкурентоспособности, которая продемонстрировала лидеров-застройщиков.

Завершающим событием послужила программа повышения

конкурентоспособности застройщиков.

В основу программы вошли следующие маркетинговые идеи для застройщиков:

- 1) улучшенная социальная инфраструктура,
- 2) обратная связь обо всех изменениях в проекте;
- 3) снижение ценовой политики;
- 4) двор без машин.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Fredric Jameson. Revisiting Postmodernism. Interview by Nico Bauman, Damon R. Young and Genevieve Yue // Social Text. 2016. № 34 (2). P. 143—160. URL: [https://www.academia.edu/26421448/ Postmodernism](https://www.academia.edu/26421448/Postmodernism) (дата обращения 08.06.20).
2. Jan Gehl. Design with (human) nature: recovering the creative instrumentality of social data in urban design. Danish: Architectural Press. – Copenhagen: 2018. № 21. P. 18 - 20 URL: <https://doi.org/10.1080/13574809.2018.1433530> (дата обращения 09.06.20).
3. Jane Jacobs. Schools and skills of critical thinking for urban design. Publisher: Liberty Library. - Toronto: 2017. – 763 - 779 p. URL: <https://doi.org/10.1080/13574809.2017.1369874> (дата обращения 08.05.20).
4. Landry Charles. Performative urban spaces - М.: Publishing house "Classics-XXI, United Kingdom: 2016. – 278 - 282 p. URL: <https://doi.org/10.1080/13574809.2016.1145000> (дата обращения 10.06.20).
5. Richard Florida. Architecture competitions in an urban planning context – М.: Classic-XXI, Boston: 2017. – 239 - 256 p. URL: <https://doi.org/10.1080/13574809.2017.1336421> (дата обращения 10.06.20).
6. Vuchik Vukan. Transport in cities suitable for life. 3-edition: Territory of the Future. Philadelphia: 2015. - 820 p. URL: <http://www.amac.md/Biblioteca/pdf> (дата обращения 16.04.20).
7. Абдурагимов М.А. Императивы предпринимательства в формировании конкурентоспособного рынка недвижимости // Актуальные проблемы экономики, социологии и права. 2016. № 1. С. 8-10.
8. Алпатов, Ю. М. Городская территория как объект недвижимости в рыночных условиях / М.: Юркомпани, 2015. - 364 с. URL: <http://www.sgau.ru/files/pages/5500/13945264161.pdf> (дата обращения 06.04.20).
9. Асаул А. Н. Экономика недвижимости. 2-е изд. – СПб: ПИТЕР, 2017. - 250 с. URL: https://www.spbgasu.ru/documents/docs_186.pdf (дата обращения

03.03.20).

10. Беляева Л.А. Отношения собственности в современной России: социальные эффекты и перспективы // *Общественные науки и современность*. - 2017. - № 6. - С.31-42.

11. Бердникова, В.Н. Экономика недвижимости 2-е изд., испр. и доп. учебник и практикум для магистрантов / Люберцы: Юрайт, 2016. — 190 с.

12. Бондарева Н. А., Мониторинг рынка недвижимости. Методология, результаты, закономерности; МГСУ - М., 2017. - 248 с. URL: https://www.spbgasu.ru/documents/docs_194.pdf (дата обращения 05.04.20).

13. Бузова, И.А. Управление недвижимостью / И.А. Бузова. - М.: Дело, 2019. - 241 с.

14. Бузырев, В. В. Современные методы управления жилищным строительством. Учебное пособие - М.: Вузовский учебник, Инфра-М, 2016. - 240 с.

15. Бусов, В. И. Управление недвижимостью. Теория и практика. - М.: Юрайт, 2016. - 228 с.

16. Варламов А.А., Проблемы актуализации адресной информации в недвижимости // *Имущественные отношения в Российской Федерации*. 2015. № 8 (167). С. 99-108. URL: <https://sgugit.ru/upload/science-and-innovations/dissertation-councils> (дата обращения 16.04.20).

17. Глазычев В.Л., Социально-экологическая интерпретация городской среды. Учебник - М.: Юрайт, 2017. - 218 с. URL: http://www.glazychev.ru/books/soc_ecolog/soc_ecolog_2.htm (дата обращения 08.06.20).

18. Горемыкин, В. А. Экономика недвижимости. В 2 томах. Том 1. Общая модель рынка недвижимости. Учебник - М.: Юрайт, 2016. - 400 с.

19. Горшков, Р. К. Формирование рынка доступного жилья в России / Р.К. Горшков. - М.: АСВ, 2016. - 238 с. URL: http://m-economy.ru/articles_pdf/49/PSE_49_179.pdf (дата обращения 18.03.20).

20. Жилищный кодекс РФ от 29 декабря 2004 г. N 188-ФЗ (с

изменениями от 31 декабря 2005 г., 18, 29 декабря 2006 г., 18 октября 2007 г.)
URL http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057 (дата обращения 16.04.20).

21. Иваницкая, И. П. Введение в экономику недвижимости / - М.: КноРус, 2019. - 240 с.

22. Иванова, Е. Н. Оценка стоимости недвижимости. Учебное пособие / Е.Н. Иванова. - М.: КноРус, 2016. - 350 с.

23. Ивчатова Н.С. Сравнительный анализ учетно-регистрационных систем недвижимости в различных странах // Интерэкспо Гео-Сибирь. 2016. Т. 3. № 2. С. 3-12.

24. Исмагилов Р.Ф., Недвижимость как объект гражданских прав // Мир политики и социологии. 2015. № 10. С. 125-138.

25. Касьяненко, Т.Г. Оценка недвижимости / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова, В.Е. Есипов. - М.: КноРус, 2019. - 640 с.

26. Коваленко, Н.Я Экономика недвижимости / Н.Я Коваленко, Г.А. Петранева, А.Н. Родман. — М.: КолосС, 2017. — 240 с.

27. Кожухар В. М. Основы управления недвижимостью; 2015. - 200 с.

28. Комаров, С. И. Оценка объектов недвижимости. - М.: Форум, Инфра-М, 2017. - 352 с. URL: <https://dspace.susu.ru/xmlui/bitstream/handle> (дата обращения 09.04.20).

29. Конобеева Е.Е., Особенности управления недвижимостью // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. 2016. № 1. С. 208-213.

30. Коростелев С. П. Теория и практика оценки для целей девелопмента и управления недвижимостью; - , 2015. - 418 с.

31. Липски С.А. Недвижимость как объект управления в современной России: монография. - М.: РУСАЙНС, 2018. — 214 с.

32. Максимов, С. Н. Управление девелопментом недвижимости. Учебник / С.Н. Максимов. - М.: Проспект, 2019. - 336 с.

33. Малыш М. Н., Экономические основы управления инвестициями в

объекты недвижимости; - , 2015. - 264 с.

34. Марченко, А. В. Экономика и управление недвижимостью / А.В. Марченко. - М.: Феникс, 2016. – 352.

35. Масленников В. В., Финансовый менеджмент в управлении коммерческой недвижимостью; - , 2015. - 232 с.

36. Мурзин, А. Д. Недвижимость. Экономика, оценка и девелопмент / А.Д. Мурзин. - М.: Феникс, 2018. - 384 с.

37. Наназашвили И.Х. Оценка недвижимости; Архитектура-С - М., 2016. - 533 с.

38. Патенкова Е.Н. Распоряжение недвижимостью при ее продаже // Законы России: опыт, анализ, практика. 2015. № 11. С. 98-100.

39. Пудовкина О.В. Определение недвижимого имущества: проблемы теории и практики // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2015. Т. 15. № 2. С. 226-231.

40. Разуваев Сергей , Донская Ольга До последнего квадратного метра. Инструкция по продажам и маркетингу в девелопменте; Манн, Иванов и Фербер - М., 2015. - 176 с.

41. Седугин П. И. Жилищное право. Учебник для вузов. – М.: Издательская группа ИНФРА М–НОРМА, 2016. – 320 с. URL: <http://lib.maupfib.kg/wp-content/uploads/2015/12> (дата обращения 16.04.20).

42. Симионова, Н. Е. Методы оценки имущества. Бизнес, недвижимость и транспортные средства / Н.Е. Симионова. - М.: Феникс, 2015. - 368 с.

43. Синцов Г.В. Правовая оценка возможности признания парковочных мест недвижимым объектом // Правовые вопросы недвижимости. 2016. № 1. С. 14-16.

44. Слюсаренко, В. А. Определение стоимости недвижимого имущества. Учебник / В.А. Слюсаренко. - М.: Academia, 2015. - 288 с.

45. Стерник Г. М. Анализ рынка недвижимости для профессионалов; Экономика - М., 2016. - 608 с.

46. Тепман, Л.Н. Оценка недвижимости: Учебное пособие / Л.Н. Тепман,

В.А. Артамонов. - М.: Юнити, 2015. - 591 с.

47. Точиев М.Б., Точиева Л.К. Понятие и признаки недвижимого имущества // Вестник современной науки. 2016. № 8 (20). С. 51-57.

48. Тютюнникова И. В. Недвижимость как объект переживания; МАЮСТИК-центр - М., 2017. - 144 с.

49. Управление в развитии недвижимости. Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 184 с.

50. Фалихов, Ф.Ф. Управление недвижимостью. Учебник для магистрантов - М.: Юрайт, 2019. - 381 с.

51. Федотова, М.А. Оценка недвижимости (бакалавриат) / М.А. Федотова. - М.: КноРус, 2018. - 176 с.

52. Фридман Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Фридман, Ордуэй Джек; Николас. - М.: Дело, 2016. - 461 с.

53. Чарльз Хьюлет Стратегия компаний в сфере недвижимости; Альпина Паблишер - М., 2014. - 537 с. URL: <https://www.labirint.ru/books> (дата обращения 23.05.20).

54. Широков А. В. Реформирование управления коммунальными комплексами и жилой недвижимостью. Административно-правовой аспект; ДНК - М., 2018. - 304 с. URL: <https://www.dissercat.com/content> (дата обращения 25.05.20).